

Том 21, № 2, 2017

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Научно-практический журнал
Издается с 1997 г.

Издание перерегистрировано
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций:
ПИ № ФС77-67297
от 30 сентября 2016 г.

The edition is reregistered
in the Federal Service
for communication, informational
technologies and media control:
ПИ № ФС77-67297
of September, 30, 2016.

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

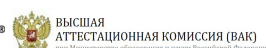
Журнал распространяется только по подписке.
Подписной индекс 82140
в объединенном каталоге «Пресса России»

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

Vol. 21, no. 2, 2017

VESTNIK FINANSOVOGO UNIVERSITETA

[Bulletin of the Financial university]



Рукописи представляются
в редакцию по электронной почте:
vestnikfnu@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, директор ИПР РАН

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:
vestnikfinu@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, Director IPR, RAS

EDITORIAL STAFF

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

Масленников В.В., Федотова М.А., Сорокин А.Н.

Новые финансовые технологии меняют наш мир 6

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Селиванов А.И.

Экономическая безопасность России: теоретический и практический ренессанс системного подхода 12

Федорова Е.А., Воронкевич А.Б., Каменева Е.А.

Влияние концентрации собственности на дивидендную политику российских компаний 23

Алиева З.Б.

Роль финансово-кредитных инструментов в оптимизации аграрной политики 30

Масальская М.В., Мишанова Е.В., Рожкова Н.В.

Предпроверочный анализ как инструмент прогнозирования выездной налоговой проверки учреждений УИС и его совершенствование 44

Валенцева Н.И.

Пропорции традиционной сферы деятельности коммерческих банков 51

Кузнецов А.О.

Перспективы финансирования проектов дорожно-транспортной инфраструктуры 55

Пророков А.Н.

Тенденции развития российского малого предпринимательства 62

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Балюк И.А.

Тенденции развития международного рынка долговых ценных бумаг 69

Трошин Н.Н.

Роль развивающихся экономик в реформировании системы квот и прав голоса в МВФ 82

Кожошев А.О.

О республиканском бюджете Кыргызской Республики 89

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ

Беларев И.А., Обаева А.С.

О распределенном реестре и возможности его применения 94

Колосовская Н.Н.

Электронные денежные средства с точки зрения IT-технологий 100

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Киришин И.А.

Эмпирический анализ детерминант структуры капитала фирмы 106

Казакова Н.А.

Аналитические процедуры: опыт использования в аудите и оценке хозяйственной деятельности 113

Марковская Е.И., Белов А.В.

Эмпирический анализ влияния экономических и неэкономических факторов оттока капитала: пример построения эконометрической модели (N.V. Отозвана 06.08.2018) 121

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Розина Н.М., Зуев В.М.

О нормативном финансировании высшего образования: современное состояние и пути развития 132

Сапарова Г.Т.

Обязательное медицинское страхование в Республике Казахстан 145

Максимова О.И.

Изучение иностранных языков с помощью компьютерных технологий 154

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Масалимова А.

Анализ системы управления финансовыми ресурсами Таможенного союза и Единого экономического пространства 158

CONTENTS

EXPERT OPINION

- Maslennikov V.V., Fedotova M.A., Sorokin A.N.*
New Financial Technologies Change Our World 6

ECONOMICS AND ECONOMIC MANAGEMENT

- Selivanov A.I.*
Economic Security of Russia: a Renaissance of Systems Approach 12
- Fedorova E.A., Voronkevich A.B., Kameneva C.A.*
The Influence of Ownership Concentration on the Dividend Policy
of Russian Companies 23
- Alyeva Z.B.*
The Role of Financial and Credit Tools in Optimization of Agrarian Policy 30
- Masalskaya M.V., Mishanova E.V., Rozhkova N.V.*
Pre-Inspection Analysis as a Tool for Forecasting on-Site Tax Audit Results at Penal
Enforcement Institutions 44
- Valentseva N.I.*
The Scope of Traditional Activities of Commercial Banks 51
- Kuznetsov A.O.*
Prospects for Financing Road Transport Infrastructure Projects 55
- Prorokov A.N.*
Trends in Development of Russian Small Business 62

GLOBAL ECONOMY

- Balyuk I.A.*
Development Trends in the International Debt Securities Market 69
- Troshin N.N.*
The Role of Emerging-Market Economies in Reforming Quota and Voting Rights in IMF .. 82
- Kozhoshev A.O.*
The Kyrgyz Republic Budget 89

FINANCE, CREDIT AND ECONOMIC MANAGEMENT

- Belarev I.A., Obaeva A.S.*
Distributed Ledger and its Potential Application 94
- Kolosovskaya N.N.*
E-Money from the Technological Point of View 100

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS IN ECONOMICS

- Kirshin I.A.*
An Empirical Analysis of Determinant Factors of The Company's Capital Structure ... 106
- Kazakova N.A.*
The Use of Analytical Procedures in Audit and Assessment of Economic Activities ... 113
- Markovskaya E.I., Belov A.V.*
An Empirical Analysis of the Impact of Economic and Non-Economic Factors
of Capital Flight: an Example of The Econometric Model 121

PROBLEMS AND SOLUTIONS

- Rosina N.M., Zuev V.M.*
On the Normative Funding of Higher Education: Current State
and Development Trends 132
- Saparova G.T.*
Mandatory Medical Insurance in the Republic of Kazakhstan 145
- Maximova O.I.*
Computer Assisted Language Learning 154

PUBLICATIONS OF YOUNG RESEARCHERS

- Masalimova A.*
The Analysis of the Current Finance Management System
of the Customs Union and the Common Economic Space 158

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

*Международный
научно-практический журнал*
Том 21, № 2 (98), 2017

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

Адрес редакции:
125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т,
53, к. 5.4
Тел.: **8 (499) 943-94-53**
E-mail: vestnikfinu@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) 943-94-31**,
e-mail: NAGurskaya@fa.ru
Гурская Н.А.

Подписано в печать 15.05.2017
Формат 60 x 84 1/8.
Объем 22,25 п. л.
Заказ № 493.
Отпечатано
в ООП Издательства
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, д. 51)
© *Финансовый университет*
Subscription in editorial office
tel.: +7 (499) 943-94-31
e-mail: NAGurskaya@fa.ru

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

Editorial address:
53, Leningradsky prospekt, office 5.4
Moscow, 125993
tel.: **+7 (499) 943-94-53**
E-mail: vestnikfinu@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 15.05.2017
Format 60 x 84 1/8.
Size 22,25 printer sheets.
Order № 493
Printed by Publishing House
of the Financial University
(51, Leningradsky prospekt)
© *Financial University*



АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

УДК 004:336(045)
JEL B50; 59

НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ НАШ МИР

МАСЛЕННИКОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе, Финансовый университет, Москва, Россия
VVMaslennikov@fa.ru

ФЕДОТОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА,

доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия
MAFedotova@fa.ru

СОРОКИН АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВИЧ,

кандидат технических наук, финансовый эксперт, Москва, Россия
alexniksor@gmail.com

АННОТАЦИЯ

В статье описываются основные тенденции развития новых финансовых технологий, выявляются причины их активного проникновения в сектор финансовых услуг, производственную сферу и государственные организации. Дается анализ различных прогнозов развития финтеха в мире, в том числе – привлечения инвестиций. Рассматриваются основные составляющие финтеха: блокчейн, криптовалюта, виртуальные деньги, небанк, кибербезопасность. Проводится анализ мировой практики регулирования и стандартизации сферы финтеха. Особое внимание уделено вопросам, связанным с формированием позиции Банка России в отношении услуг в цифровом формате, сделаны акценты на важности применения технологии блокчейн в государственном управлении и в экономике. Раскрыта суть изменения отношения к такому понятию, как «деньги», описаны финансовые технологии качественно нового уровня с применением виртуальных банков. Актуальны затронутые моменты развития механизмов экономической безопасности развития национальных платежных систем. Выявлены сдерживающие факторы, с которыми сталкивается развитие финансовых технологий в мире и в Российской Федерации. Показаны возможные пути преодоления посредством подготовки специалистов в области новых финансовых и информационных технологий ведущими вузами. Цель исследования – выявить причины столь быстрого развития финтеха в современных условиях: сферу его применения; основные проблемы и ограничения, возникающие в практическом использовании новых финансовых технологий в Российской Федерации. В статье доказывается, что развитие финтеха потребует принципиального изменения компетенций специалистов в области финансов, банков и бизнеса.

Ключевые слова: инвестиции в финтех; блокчейн; криптовалюта; небанк; безопасность финансовых технологий; государственное регулирование финтеха; региональное развитие финтеха в Российской Федерации.

NEW FINANCIAL TECHNOLOGIES CHANGE OUR WORLD

VLADIMIR V. MASLENNIKOV,

*ScD (Economics), full professor, Vice-Rector for Research, Financial University, Moscow, Russia
VVMaslennikov@fa.ru*

MARINA A. FEDOTOVA,

*ScD (Economics), full professor, Head of the Department of Corporate Finance and Corporate Governance, Financial University, Moscow, Russia
MAFedotova@fa.ru*

ALEXANDER N. SOROKIN,

*PhD (Technical Science), financial expert, Moscow, Russia
alexniksor@gmail.com*

ABSTRACT

The article describes main trends of new Fintech (Financial technologies) development, discovers reasons for their active penetration to financial market, industry and governmental sector. It provides a detailed analysis of various forecasts for Fintech global development including investment sector. The main Fintech components are considered in this research such as blockchain, cyber currency, digital money, new banking and cyber security. Best practices analysis is conducted on Fintech regulation and standardization. A particular attention is devoted to issues connected with Bank of the Russian Federation opinion about newly emerged digital services as well as blockchain distributed ledger technology usage for State governance and economics. A new approach to such term as “money” is offered through new level of financial technology based digital banking. A very acute problem of cyber security development for national payment system is discussed under this paper. There are some limitation factors that hold global Fintech proliferation uncovered as well as Russian specific factors are considered. The authors show possible ways to overcome such holding factors by means of new specialists’ education in the field of financial and information technology by leading universities. The objective of this research is to discover reasons for such a rapid Fintech development under the modern conditions: the scope of its use; main problems and limitations that emerge while introducing these new technologies for practical implementation in the Russian Federation. The article proves that Fintech development requires principal drastic changes of key competences for those employed in the field of finance, banking and business.

Keywords: Fintech investments; blockchain; cyber currency; new banking; financial technology security; state regulation of Fintech; regional Fintech development in the Russian Federation.

В XXI в. в нашу жизнь с космической скоростью врываются технологические инновации, что в корне меняет облик современного мира и требует новой архитектуры мировой финансовой системы. Технологические инновации приводят к лавинообразному росту финансовых потоков от коммерциализации этих инноваций. Все это оказывает колоссальное влияние на сектор финансовых услуг, а финтех входит в наш мир семимильными шагами.

Финтех представляет собой сложную систему, объединяющую секторы новых технологий и финансовых услуг, стартапы и соответствующую инфраструктуру. Сектор финансовых услуг все активнее применяет новые технологии и инструменты для выполнения своих функций и реализации принци-

пиально новых решений, в которых заинтересованы потребители услуг.

Кроме того, новые финансовые технологии проникают в производственный сектор (в том числе, ритейл, телекоммуникации, фармацевтику, сельское хозяйство); оказывают свое влияние на сегмент страхования, кредитования, бухгалтерских услуг, массовой оценки недвижимости, управления активами, инвестиции, налоговое администрирование и др.

Все больший интерес к ним проявляют государственные и регулирующие организации, их тесные партнерские отношения определяют оперативность решения возникающих юридических вопросов, быстроту и широту продвижения продуктов финтех, комплексное решение вопросов безопасности, повышение финансовой грамотности населения и доступность финансовых услуг.

Согласно прогнозам, сделанным PWC в 2016 г., к 2020 г. финтех может завоевать 28% рынка банковского обслуживания и платежей и до 22% рынка страхования, управления активами и управления частным капиталом [1].

Основные причины данных изменений обусловлены:

- развитием новых финансовых технологий (таких как блокчейн, «большие данные», «умные контракты»);
- появлением новых видов online кредитов и online инвестирования (краудфандинг и краудинвестинг), роботизированных версий искусственного интеллекта; продвижением инноваций в платежные системы (в том числе в части функциональности, надежности и безопасности предоставляемых сервисов, удобных дизайнерских решений);
- использованием передовых технических решений (в частности, облачных технологий, открытого интерфейса прикладного программирования — API);
- появлением виртуальных валют и виртуальных банков и др.

Появление новых технологий — это не случайность, это ответ на насущные потребности современных поколений, которые хотят экономить время и деньги путем получения услуг в цифровом формате. При этом, как отмечает заместитель председателя Банка России Ольга Скоробогатова, «развитие финансовых технологий будет способствовать развитию конкуренции и повышению доступности финансовых услуг для населения» [2].

Успешность развития финтеха в той или иной стране зависит в первую очередь от объема инвестиций и от готовности инфраструктуры. По итогам исследований KPMG, абсолютный рекорд по объему инвестиций в финтех был достигнут в 2015 г. В 2016 г. объем инвестиций в финтех в США и в Европе снизился, но в странах Азии он продолжал расти [3].

Инвестиции в финтех в США в 2014 г. составили 14,1 млрд долл. США, в 2015 г. — 27,4 млрд долл. США, в Европе: в 2014 г. — 12 млрд долл. США, в 2015 г. — 10,9 млрд долл. США, в 2016 г. — 2,2 млрд долл. США.

Вместе с тем если в Азии в 2014 г. объем инвестиций составил 3,3 млрд долл. США, то в 2015 г. уже 8,4 млрд долл. США, а в 2016 г. — 8,6 млрд долл. США.

По данным BCG, распределение финансирования в секторе финтех складывалось следующим образом (см. рисунок).

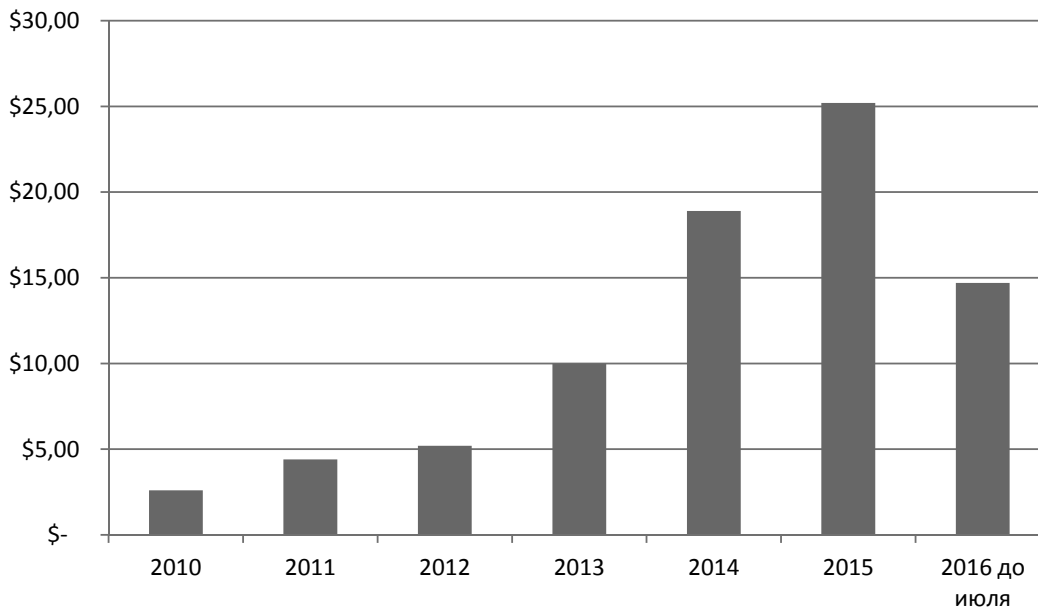
Одним из ключевых элементов инфраструктуры финтеха является блокчейн. В марте 2017 г. премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил Минкомсвязи и Минэкономразвития рассмотреть возможность применения данной технологии при подготовке про-

граммы «Цифровая экономика» [5]. При этом было отмечено, что «одной из прорывных технологий является блокчейн. Этим инструментом уже пользуются крупные банки, корпорации и даже некоторые государства», «нужно проанализировать, насколько все это применимо в нашей системе управления и государственного управления и в экономике».

В инвестиционном исследовании дочерней компании ПАО «Сбербанк» «Сбербанк КиБ» со ссылкой на отчет по науке правительства Великобритании дается следующее определение блокчейна: «Блокчейн — это распределенная база данных, которая может быть использована одновременно целым рядом учреждений в разных географических регионах. При этом у каждого участника хранится своя мгновенно синхронизируемая копия. База формируется как непрерывно растущая цепочка блоков с записями о всех транзакциях» [6]. Технологию блокчейна все шире используют не только финансовые организации, но и корпорации, производящие электроэнергию для управления оптовыми закупками электроэнергии, российские фермеры [6], а также сфера государственного регулирования [7].

Председатель правления ПАО «Сбербанк» Герман Греф в марте 2017 г. отметил: «Блокчейн — такая технология, которую мы до конца еще не понимаем... Мы понимаем только, что это основная прорывная технология, сравнимая значимостью с Интернетом... По оценке наших исследователей, которые занимаются этой технологией, примерно через полтора года основные проблемы, технологические проблемы, которые на сегодняшний день мешают массовому внедрению этой технологии, будут решены. И взлет этой технологии через полтора года уже можно планировать» [8].

Одной из важнейших технологий блокчейна является криптовалюта, представляющая собой виртуальную валюту, хранение и учет которой осуществляется в распределенной базе данных. При этом достоверность и целостность цепочки блоков транзакций обеспечиваются использованием криптографии. Банки целого ряда стран (в частности, Великобритании, Китая, Дании, Японии, Южной Кореи, Сенегала, Канады) создали или работают над созданием таковых (сейчас насчитывается несколько сотен видов криптовалют, при этом самой известной и распространенной является «биткоин»). Техническая реализация данной финансовой технологии, как правило, не вызывает вопросов у специалистов. Однако общепринятая позиция относительно возможности и условий использования криптовалюты в качестве финансового инструмента до настоящего времени не выработана. У нас в стране данный вопрос прорабатывается Минфином РФ и Банком России. В апреле 2017 г. заместитель министра финансов РФ Алексей Моисеев проинформировал,



Распределение финансирования в секторе финтех (в млрд долл. США) [4]

что «планы запретить биткойны в России больше не обсуждаются. Теперь речь идет об их легализации» [9].

Технология блокчейн лежит также в основе многих других проектов финтех, в частности искусственного интеллекта, чат-ботов, «умных контрактов».

Новые технологии по своей сути изменили не только исторически сложившийся ландшафт по предоставлению финансовых услуг, придав ему свежесть, динамику и новые краски, но и изменили отношение к такому понятию, как «деньги», реализовав в достаточно короткий промежуток времени переход от наличных денег к виртуальным. Дистанционное банковское обслуживание, мобильный банкинг, интернет-банкинг, мгновенные платежи, удаленная идентификация, NFC технологии, электронная коммерция — далеко не полный список новаций последнего времени в финансовой сфере.

Реализация новых технологий позволяет на качественном уровне провести изменения как в функциональном, так и в инфраструктурном содержании классического банка. Необанк (online-банк) — новое понятие в банковском деле, которое подразумевает под собой банк, функционирующий без офисов, обслуживающего персонала и бумажного документооборота. При этом для предоставления банковских услуг применяются мобильные приложения, Интернет, роботизированное консультирование и др. Все это позволяет банку минимизировать свои затраты, повысить скорость обслуживания до режима реального времени, обеспечить индивидуальный подход к обслуживанию своих клиентов, добиться круглосуточного предоставления банковских услуг вплоть до режима 24/7 и, как следствие, снизить та-

риффы. При этом банки фактически превращаются в виртуальные банки.

Кроме того, новые технологии позволяют реализовать принцип формирования баз данных «от локального к глобальному» с возможностью предоставления доступа пользователям независимо от территориальной расположенности и государственной принадлежности (в частности, удаленная идентификация с использованием биометрических данных, банковские KYC-анкеты «знай своего клиента» и др.), а также поддержание их целостности, достоверности и операционной надежности.

При этом обеспечение «непрерывности бизнеса» выступает на передний план и позиционируется в качестве одной из базовых целей создания новых технологических решений.

При создании новых финансовых технологий вопросы безопасности требуют также пристального внимания. Как отмечал в одном из своих выступлений заместитель начальника Главного управления безопасности и защиты информации Банка России Артем Сычев: «Недостаточно продуманное использование технологий финтеха может привести к созданию угроз». В связи с этим решение вопросов безопасности должно носить комплексный характер и решаться на каждом без исключения этапе реализации сервиса, начиная с разработки архитектуры решения и заканчивая внедрением и эксплуатацией. При этом нормативная документация Банка России по обеспечению безопасности является основой для достижения поставленной цели.

Безусловно, развитие новых финансовых продуктов требует новых механизмов экономической

безопасности. Появление и активное развитие национальных платежных систем создает серьезную угрозу для института государства как такового из-за возможного перехода в них экономических субъектов из контролируемых государством платежных систем.

Успех развития финтех-отрасли в отдельно взятой стране во многом зависит от государственного регулирования данной сферы. На уровне правительств ряда стран создаются рабочие группы для разработки законодательных актов, регулирующих сферу финтеха. Так, например, с введением в Евросоюзе обновленной Директивы платежных услуг (PSD2) фокус регулирования сместился в сторону финтех-компаний, которые предлагают открывать банковские услуги, платформы API с поддержкой больших данных и расширенные возможности аналитики. Развивается партнерство финтех-компаний с государственными органами и в азиатских странах. Например, валютное управление Сингапура (MAS) и Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям (ASIC) заключили соглашение с финтех-компаниями [9].

В Российской Федерации также предпринят ряд мер, определяющих политику регулирования в области финтеха. Так, в Банке России создано новое структурное подразделение «Департамент финансовых технологий, проектов и организации процессов» [10]. Кроме того, учреждена Ассоциация «ФинТех», в которую вошли Банк России, ПАО «Сбербанк», Банк ВТБ, Газпромбанк, Альфа-банк, Банк «Открытие», АО «Национальная система платежных карт» (НСПК) и Группа QIWI (11). Банк России ведет разработку законодательной базы в области криптовалют. Реализуются единая система идентификации и аутентификации для клиентов банков (с использованием биометрических данных физического лица) и система обмена электронными сообщениями. Осуществляется разработка платформы «Мастерчейн» (российского конструктора финансовых сервисов, основанного на технологии блокчейн). Прорабатываются вопросы перехода на ведение бухгалтерского учета online XBRL и создания платформы моментальных платежей (P2P-платежи). Также Банк России возглавил проект в области краудфандинга, P2P и P2B-кредитования, запустил проект роботизации для брокерских компаний и др. В настоящее время на платформе «Мастерчейн» реализован и проходит тестирование пилотный проект по быстрому и безопасному обмену между банками банковскими КУС-анкетами («знай своего клиента»).

Международная практика реализации продуктов финтех показала, что одним из важнейших практических вопросов является нормативное регулиро-

вание, поскольку в ряде случаев требуется внесение изменений в действующую нормативную базу (в том числе федерального уровня). В связи с этим непосредственное участие регулятора уже на стадии принятия решений по разработке новых технологий является принципиально важным с точки зрения успешного достижения конечной цели (успешный опыт реализации Банком России проекта по созданию НСПК этому подтверждение).

Важнейшим шагом для продвижения новых финансовых технологий на рынке предоставления финансовых услуг, безусловно, является проведение ежегодных мероприятий (в том числе международного уровня) по сбору, представлению и анализу продуктов финтех. Ярким примером такого события является объявленный SWIFT и Банком России международный конкурс финтех-стартапов Innotribe с дальнейшим награждением победителей в рамках ежегодно проводимого в Санкт-Петербурге Международного банковского конгресса (июль 2017 г.).

В рамках финтех нельзя обойти и вопросы стандартизации с учетом лучших международных практик. В связи с этим следует обратить особое внимание на инициативу Росстандарта по формированию нового технического комитета в сфере «умных технологий» (включая Интернет вещи, «большие данные», «умные города», «умное производство»). При этом следует обратить особое внимание, что дальнейшие шаги по стандартизации используемых в финтех понятий являются одним из важнейших элементов дальнейшего его развития.

Повышение уровня финансовой грамотности населения еще одно значимое направление финтех, базирующееся на простоте и доступности представления информации, эргономических и дизайнерских решениях, реализации элементов искусственного интеллекта, развития роботизированного консультирования и машинного обучения в финансовой сфере.

Новые технологии являются результатом работы коллективов единомышленников (объединяющих предпринимателей, технологов, разработчиков программного обеспечения, специалистов по информационной безопасности и др.), что, в свою очередь, является социально значимым явлением в части создания дополнительных рабочих мест.

Основные проблемы, с которыми сталкивается развитие финансовых технологий в мире, следующие, как пишет о них признанный эксперт финтех Владислав Солодкий в обзоре «Деньги будущего, отчет за первый квартал 2016 года» [12]. Первая проблема — масштабируемость, вторая — выход на вторичное финансирование, третья — стратегия

«выхода» из инвестиций через слияния и поглощения.

Так, всего лишь около 30 компаний в мире показывают способность быстро экспортировать свои продукты и услуги в другие страны. Проблемы не только в их возможностях, но и в том, что на многих рынках отсутствует платформа масштабируемости BaaS (bank-as-a-service), у партнеров не хватает API (интерфейс прикладного программирования) с открытым кодом, а также несовершенство регуляторной среды не позволяет быстро провести независимое лицензирование на новом рынке.

Проблема вторичного финансирования состоит в том, что, получив первоначальный капитал и освоив его, компании не успевают выйти на нужный уровень прибыли и поэтому нуждаются либо в географическом расширении, либо в продуктовой диверсификации.

Третья проблема вытекает из первых двух — это рост компаний через M&A (слияния и поглощения). На данном уровне развития не все стартапы и их руководители готовы к такому сценарию развития, что неизбежно повлечет изменения в составе команды и корпоративной культуры. А с другой стороны, потенциальные инвесторы опасаются слишком высоких рисков потери пока еще нестабильных компаний. Однако сделки M&A уже начались между стартапами, хотя и не приобрели еще массового характера.

Главным сдерживающим фактором развития финтех в Российской Федерации, на наш взгляд, является нехватка специалистов в области новых финансовых и информационных технологий. Ведущими вузами России в этих областях следует пересмотреть свои программы обучения с учетом мировых трендов. В Финансовом университете при Правительстве РФ с 2017 г. открыта магистерская программа «Финансовые технологии бизнеса», специальная программа MBA и целый ряд краткосрочных курсов: «Скоринги, рейтинги и рэнтинги», «Платежные системы в современном мире», «Большие данные и машинное обучение». Проводятся научные исследования в данной области, готовятся кандидатские и докторские диссертации. Огромный интерес к тематике финтеха, проявляемый сотрудниками и студентами Финансового университета, обусловил проведение многочисленных научных конференций, посвященных данной тематике.

Финансовый университет начинает серию научных мероприятий по проблемам финтеха. Например, 23 мая 2017 г. совместно с Национальным платежным советом проводится конференция «Финтех: успеть, чтобы не опоздать», на которой предполагается обсудить вопросы регулирования финтеха в Российской Федерации, основные технологии финтеха и проблемы кибербезопасности. К участию в конференции приглашены представители Банка России, Национального платежного союза, крупных российских банков, финтех-компаний, стартапов.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. PwC report “Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services”, 2016.
2. Новости финансового сектора: ЦБ: открыт прием заявок для финтех / Novosti finansovogo sektora: CB: otkryt priem zayavok dlya fintekh [News of the financial sector: Bank: nominations now open for FINTECH]. Available at: http://arb.ru/b2b/news/tsb_otkryt_priem_zayavok_dlya_fintekh_startapov_iz_rossii_i_stran_sng_10084794/.
3. KPMG report 2016. Available at: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/02/pulse-of-fintech-q4-2016.pdf>.
4. Sberbank-CIB, Andrew Keeley, 2016. Available at: <http://research.sberbank-cib.com>.
5. URL: <http://ria.ru/economy/20170316/1489365737.htm/>.
6. Блокчейн в сельском хозяйстве: руководство для фермеров / Blokchejn v sel'skom hozyajstve: rukovodstvo dlya fermerov [Blocking in Agriculture: A Guide for Farmers] [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pvsm.ru/finansy/249403>.
7. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики. М.: Олимп-бизнес, 2017 / Svon M. Blokchejn. Skhema novoj ehkonomiki [The scheme of the new economy]. Moscow, Olimp-Biznes, 2017 (in Russian).
8. URL: <https://ria.ru/economy/20170316/1490214529.html>.
9. URL: <http://tass.ru/ekonomika/4178054>.
10. В ЦБ РФ создан Департамент финансовых технологий / V CB RF sozdan Departament finansovykh tekhnologij [The CBR established the Department of financial technologies]. Available at: <https://bits.media/news/v-tsb-rf-sozdan-departament-finansovykh-tekhnologiy/>.
11. В России создали Ассоциацию развития финтеха / V Rossii sozdali Associaciyu razvitiya fintekha [In Russia established the Association of development Finance]. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/79484>.
12. URL: <http://lifesreda.com/publications/money-of-the-future-1h-2016/>.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.2,339.9

JEL F52

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ РЕНЕССАНС СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

СЕЛИВАНОВ АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ,

доктор философских наук, профессор, главный научный сотрудник Центра проблем экономической безопасности и стратегического планирования Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия

seliv21@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается волнообразный характер интереса к проблеме обеспечения экономической безопасности России. Указывается на наличие в стране сильного политического, делового и криминального лобби, не заинтересованного в цивилизованном правовом развитии страны. Говорится о необходимости научного обеспечения госуправления, создания эффективной системы национальной безопасности в сфере экономики. Исследуются различные определения понятия экономической безопасности, предлагается определение на основе интегрального подхода, включающего оценку потенциала жизнеобеспечения объекта, характера окружающей среды, совокупности инструментов, сил и средств. Обсуждаются проблемы факторов и угроз экономической безопасности, методология определения пороговых значений, указывается на вклад в их разработку Финансового университета. Обосновывается необходимость масштабного использования научных средств, особенно стратегического управления, для обеспечения экономической безопасности страны, защиты ее национальных экономических интересов и суверенитета.

Ключевые слова: национальная безопасность; суверенитет; государственное управление; экономическая безопасность; понятие; показатели; модель, целевая функция; системный подход.

ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA: A RENAISSANCE OF SYSTEMS APPROACH

ALEXANDER I. SELIVANOV,

ScD (Philosophy), full professor, chief researcher at the Center for Economic Security and Strategic Planning, Institute of Economic Policy and Economic Security, Financial University, Moscow, Russia

seliv21@mail.ru

ABSTRACT

The article describes the wave-like interest in the problem of ensuring Russia's economic security, and points to the presence in the country of a strong political, business and criminal lobby that is not interested in the civilized legal development of Russia, scientific management and national economic security. It examines different definitions of the concept of economic security and suggests a definition based on integrated approach including assessment of such items as vital infrastructure potential, type of environment, a set of tools, activities and resources. The work considers factors and threats that influence economic security; the methodology for determining threshold values as well as points out that contribution of the Financial University in this area is valuable. The author substantiates

the necessity to widely apply scientific tools, especially in the field of strategic management in order to ensure economic security of the country, as well as defense of its national economic interests and sovereignty.

Keywords: national security; sovereignty; public administration; economic security; concept; indicators; model; target function; systemic approach.

Проблемы экономической безопасности в национальном масштабе, стоящие перед государством, эволюционируют и различаются в зависимости от содержания эпохи и характера экономики. Так, качественные трансформации, произошедшие в мировой экономике в последней четверти XX в., привели к качественному изменению вызовов и угроз для национальных экономических систем, поставили новые задачи в обеспечении экономической безопасности всех стран. Не является исключением и Россия. В связи с этим не случаен постоянный интерес научного сообщества к проблеме обеспечения экономической безопасности как сложной многомерной проблеме, происходит трансформация нормативных правовых документов по обеспечению национальной безопасности, в том числе в сфере экономики. Так, завершается сложная разработка и планируется принятие новой Стратегии экономической безопасности Российской Федерации как одного из базовых документов стратегического планирования в сфере национальной безопасности [1] — это давно назревший и ожидаемый практический шаг, важность которого сложно переоценить.

На этом фоне как нельзя своевременен выход книги М. И. Кротова и В. И. Мунтияна [2], посвященной анализу экономической безопасности на основе системного подхода. Эта книга позволяет «сверить часы» в научной и методологической сферах обсуждения проблемы. Тем более что в ней затронуты практически все аспекты — от истории существующих подходов через формулировку понятийного аппарата, разработку моделей на основе перечня угроз экономической безопасности, показателей и пороговых значений до проблем внедрения в практику государственного управления. Не ставя себе целью дать рецензию работы, автор данной статьи скорее рассуждает «вокруг книги», используя этот сюжет для разговора по проблемам экономической безопасности. Тем более, действительно есть о чем поговорить.

1. К ИСТОРИИ ПРОБЛЕМЫ

Проблемы в сфере обеспечения безопасности национальной экономики России на современ-

ном этапе ее развития (постсоветский период открытой либерально-рыночной экономики) начали выявляться и идентифицироваться российской наукой еще в 80-е гг. На заре эпохи «открытости» отечественной экономики и нового этапа трансформации мировой экономики появились работы Л. И. Абалкина, С. Ю. Глазьева, А. А. Крылова, В. К. Сенчагова, С. Н. Сильвестрова, других авторов. Уже тогда специалистам стали понятны многие тенденции, в том числе негативные. Среди них — рост теневой и криминальной экономики, формирование системы отмывания преступных доходов, коррупции, конкурентного выдавливания России с мировых рынков, формирования и использования офшорных юрисдикций и т. д.

Один из важнейших методологических подходов разрабатывался в Институте экономики РАН. Он был направлен на выявление вызовов и угроз экономической безопасности, определение пороговых значений показателей. В последующем он стал связываться в первую очередь с коллективом исследователей под руководством В. К. Сенчагова [обобщение опыта см. например, в работах: 3; 4]. Установка этого подхода была изначально нацелена на возможность использования результатов в непосредственной практике государственного управления. Методологическая основа этих исследований оказалась весьма живучей, воспроизводясь и используясь во множестве научных работ. В том числе именно она используется как базовая в книге М. И. Кротова и В. И. Мунтияна. К сожалению, до сих пор в практике государственного управления эффективного использования выработанных на этой платформе методик не случилось, однако научное сообщество использует ее для оценок (обычно в виде критических иллюстраций) тех или иных результатов управленческой деятельности в сфере экономики наряду с другими методами.

Естественно, отечественное и мировое научное сообщество более всесторонне исследовало феномен экономической безопасности — как в комплексе, так и в различных отношениях, в том числе в теневой и криминальной экономике, в разных сферах экономики, природы коррупции и т. д. И в книге отдается должное внимание истории

научных исследований. Однако хотелось бы специально развить некоторые принципиальные моменты.

Уровень интереса и спектр обсуждаемых проблем экономической безопасности как угроз национальной безопасности в сфере экономики в России развивается волнообразно, проходя фазы игнорирования и заострения внимания на протяжении всего пореформенного периода. Игнорирование проблем экономической безопасности обычно начинается в благоприятные для экономики периоды (например, с 2010 по 2013 г.), а заострение — в неблагоприятные (после 2008 и 2014 гг.). Российская управленческая культура, видимо, не изжила отмеченные еще на уровне фольклора свойства, такие как «пока гром не грянет, мужик не перекрестится» (другая версия «пока жареный петух не клюнет»). В точном соответствии с этими элементами народной мудрости происходили события вокруг комплекса проблем экономической безопасности. Так, до введения санкций, падения цен на нефть, возникновения на этой основе острых проблем в сфере экономики, роста угроз экономическому суверенитету страны проблематика экономической безопасности оставалась на периферии практики государственного управления. Именно в эти годы в ходе реформ МВД исчезла из Федерального закона «О полиции» задача обеспечения экономической безопасности и борьбы с экономической преступностью (ее нет в основных направлениях деятельности МВД). Даже была ликвидирована Академия экономической безопасности МВД России.

Доминирование неэффективных или антинационально ориентированных механизмов управления закрепляется и в системе права, которая формируется часто прямо в угоду корпоративным структурам и частным лицам. Еще в конце переходных 90-х гг. создана такая система уголовного права (УК РФ, УПК РФ), которая, по признанию большинства специалистов правоохранительных и контрольно-надзорных органов, в разделе «Экономические преступления» сформирована под сильным влиянием и в интересах криминального и теневого сообществ. На множестве межведомственных научных конференций и рабочих совещаний этот факт многократно озвучивался.

Такая ситуация возможна лишь в условиях отсутствия узаконенной системы нормотворчества. Тогда как юридическая наука, в том числе отечественная, имеет богатейший опыт комплексного подхода к решению проблем правового регулирования, в том числе экономических отношений.

Науке известно, что комплексность начинается с определения основ права, которыми должны являться социальные отношения, а не собственно нормы права, как полагается в доминирующем в российском праве позитивизме. Основным источником развития права является объективная реальность, объективные потребности настоящего и будущего: «...потребности, интересы, мотивы, установки, воля и другие психологические феномены являются компонентами формирования права и правотворческой деятельности государства» [5, с. 40], включая ценностные ориентации индивидов и субъектов права, правовую культуру населения.

Все эти и многие другие штрихи складываются в единую картину, говорящую о том, что в России существует чрезвычайно сильное политическое, деловое и криминальное лобби, которое не заинтересованно в цивилизованном правовом развитии России. Оно противостоит формированию в стране здоровой экономической среды, способной минимизировать условия и причины возникновения вызовов и угроз в экономической сфере, обеспечить эффективное развитие национальной экономики на основе научных методов. Эти силы сознательно противостоят национальным интересам России и ее безопасности (зарубежные конкуренты, мировые и отечественные ТНК, субъекты теневой экономики и криминальные сообщества).

Конечно, в России есть силы, которые стремятся к обеспечению национальной безопасности, созданию здоровой экономики — политические и деловые круги, общественные структуры. Однако пока они оказываются существенно слабее и не могут противостоять деструктивным элементам.

Субъекты указанных противоположных интересов противостоят друг другу в практике управления, в науке, в политике и праве (как в нормотворчестве, так и в правоприменении) (см. 5 раздел данной статьи).

В принципе, политической является и сама экономика, и экономическая наука, чего требует практика развития и конкурентной борьбы. В связи с этим должен быть возрожден интерес к искусственно «забытому» направлению научных исследований — «политической экономии». Она позволяла отражать действительность через синтез экономики и управленческой политической практики, демонстрируя политическую сущность экономики и экономической науки, различные направления которых отражают мировоззренческие и идеологические позиции разных социальных групп и стран.

Развитие этих аспектов науки, управленческой практики, правового обеспечения экономической безопасности — актуальнейшая задача.

2. ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

На сегодня в нормативных документах доминирующим является понятие безопасности (в том числе экономической) как «состояния защищенности» от рисков и угроз. Это формирует нацеленность на «охрану», на формирование соответствующих подходов в управлении и обеспечении безопасности, соответствующую расстановку сил и средств. Это важный, но отнюдь не единственный компонент безопасности и обеспечения безопасности. Более того, данный подход не лишен внутренних противоречий. Например, на этой концептуальной основе можно защищать любой социальный организм, даже просто гибнущий на основе ошибочного управления, тем самым «защищая» его неминуемую гибель.

Неудивительно, что сегодня вновь начинается обсуждение этого понятия. Например, реанимируется более комплексное определение, сформулированное в свое время в Институте экономики РАН Л. И. Абалкиным. Он считал, что экономическая безопасность — это «совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и совершенствованию» [6, с. 5]. В современной научной литературе это определение использовано в указанной выше коллективной работе под редакцией В. К. Сенчагова. В ней сущность экономической безопасности трактуется как «такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных интересов, социально-направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов» [3, с. 48]. Экономическая безопасность включает в себя финансовую, энергетическую, военную (оборонную), оборонно-промышленную, продовольственную безопасность [3, с. 48]. Основа экономической безопасности — «сбалансированность бытия» [3, с. 15].

В современной науке и практике на базе данного подхода созданы расширяющие подходы, исходящие из определения экономической безопасности как «состояния» с присвоением ему дополнительных качеств и их оттенков, таких как

«способность сохранять положительные тенденции развития», «устойчивость к внутренним и внешним угрозам», «суверенность в управлении и путях развития», «жизненно важные интересы» и другие. Такой расширенный подход дает возможность «настраивать» нормативную базу и управленческую практику правильнее — не только на «защиту от угроз», но и на формирование и сохранение такого потенциала, который эти угрозы не допускает, профилактирует, предотвращает и, конечно, при необходимости — противодействует. Именно этот многоаспектный подход лежит в основе работы М. И. Кротова и В. И. Мунтияна. В самих понятийных конструкциях эти авторы не привносят самостоятельных идей и не претендуют на это. Причем, порой даже не вполне комплексно подходят к проблеме, которая в ее многоаспектности в книге зачастую утрачивает комплексность (системность, органичность). Однако в целом данный подход, без сомнения, позитивен, в особенности в осмыслении экономической безопасности на национальном уровне, выпукло демонстрируя и не давая забывать о национальных интересах страны, которые часто просто игнорируются в постсоветский период, с огромным трудом пробивая себе дорогу. И потому подобные работы в целом вносят свой конструктивный вклад в дело обеспечения национальной безопасности в сфере экономики, обеспечение национального суверенитета в их противостоянии корпоративным и иностранным интересам.

Но еще более широкие возможности в понимании и определении безопасности открываются через ее определение как «отношения», когда безопасность хозяйствующего субъекта понимается как «отношения в системе хозяйствующий субъект — среда, при которых вероятность нанесения ему значимого ущерба на заданном интервале времени пренебрежимо мала» [7, с. 34]. В данном подходе создается основание для анализа взаимодействующих сторон — собственно объекта, безопасность которого предполагается обеспечить, и той «среды» (как совокупности внутренних и внешних факторов, активности различных субъектов), которая потенциально может нанести ему ущерб и несет в себе угрозы. Важность такого акцента в том, что он позволяет говорить о внутреннем потенциале системы не как об абстрактном «обеспечении мощи», а как о состоянии с набором конкретных параметров, позволяющих противостоять конкретным угрозам. Безопасность в *той или иной* отношении обеспечивается соотношением характера и силы угрозы —

характеру и силе потенциала системы, которая должна обеспечить себе нормальные условия для функционирования, воспроизводства и развития (витальный подход). Этот подход позволяет более обоснованно анализировать вызовы со стороны обстоятельств или акторов, более корректно говорить о разных аспектах экономической безопасности (например, соотношение «продовольственная безопасность — угрозы продовольственной безопасности в виде продовольственной зависимости или недостаточного обеспечения продовольствием», соотношение «финансовая безопасность — финансовые угрозы со стороны конкретных акторов финансового рынка» и т.д.). Более того, такой подход позволяет точнее говорить о перспективных состояниях экономики, о соотношении целей системы и угроз для их достижения. Естественно, такой подход допускает распространение на всю систему национальной безопасности при условии рассмотрения страны и национальной экономики как самостоятельного объекта.

В целом же есть необходимость разработки интегрального подхода к определению понятия экономической безопасности и полимодельного комплекса для отражения этого феномена научными средствами. В таком подходе экономическая безопасность как целевая функция объекта (его системы управления и специальных линий деятельности и служб в системе объекта) предполагает обеспечение:

а) витальности (жизнеспособности) и поступательного развития объекта;

б) его способности к сохранению собственного качества и функционированию, самовоспроизводству, развитию, воспроизведению себе подобных, независимо от внутренних и внешних обстоятельств — функция обеспечения суверенитета, наличие и доминирование суверенной системы тактического и стратегического управления, действующей в интересах своего объекта управления;

в) внутреннего потенциала, достаточного для сохранения устойчивости в условиях внутренней нестабильности и внешней агрессивной активности и конкуренции, профилактики и противодействия существующим и потенциальным угрозам, защищенности от внутренних и внешних существующих и потенциальных угроз на основе специальных механизмов выживаемости в конкурентной и агрессивной экономической среде, сил и средств, сбалансированность различных сил либо превосходство «здоровых сил».

Триединая целевая функция экономической безопасности для отражения феномена экономической безопасности научными средствами обуславливает необходимость организации полимодельного комплекса, включающего в себя три модели.

Первая модель — состояния и динамики объекта. Она должна отражать совокупность качеств (свойств), которые характеризуют (квалифицируют) то или иное состояние и динамику объекта как опасное, нейтральное или безопасное, в том числе посредством определения пороговых значений. Данная модель справедливо была базовой (правда, обычно в статическом формате, без динамики развития, описания жизнедеятельности объекта как процесса). Но эта модель недостаточна при любом наборе свойств состояния и динамики, поскольку она лишь дескриптивна (описательна, феноменальна).

Вторая модель должна носить объяснительный (структурный, функциональный и детерминистический) характер и описывать совокупность компонентов, функций и детерминант (условий и факторов) обеспечения экономической безопасности для всего перечня наличных и потенциальных опасностей, вызовов, угроз, рисков в отношении с иными объектами и внутренними компонентами самого объекта, причем, в двух сценариях — либо посредством создания отношения динамической устойчивости и равновесия с окружающей и внутренней средой, либо посредством получения доминирующего преимущества объекта над факторами внутренней и внешней среды.

Третья модель — инструментально-управленческая. Она призвана отразить способы возможного управленческого воздействия на объект и его окружение и соответствующих инструментов и механизмов, сил и средств для обеспечения его экономической безопасности в текущем состоянии и на перспективу (то есть в развитии). Игнорирование одной и тем более двух из этих моделей сужает описываемый феномен и потому лишает описание и объяснение феномена экономической безопасности той или иной важнейшей стороны и тем самым комплексности. Однако органическая интеграция этих трех моделей представляется достаточно сложной и потому пока возможно и достаточно остановиться на формировании интегральности в смысле объединения, а не органического слияния этих трех моделей.

В связи с этим для отражения феномена экономической безопасности в качестве рамочного можно предложить следующее его определение:

экономическая безопасность — это интегральная (параметрическая) характеристика:

а) качества состояния и динамики социально-экономического объекта (государства, региона, предприятия, общества, социальных групп, частных лиц) в наборе их свойств и функций, обеспечивающих оптимальность выживаемости, функционирования и развития объекта в условиях постоянства либо изменения внутренней и внешней среды, опасностей (угроз, рисков, вызовов);

б) совокупности условий и факторов для обеспечения экономической безопасности в отношении всего перечня наличных и потенциальных опасностей, вызовов, угроз, рисков посредством либо создания соотношения динамической устойчивости и равновесия, либо получения доминирующего преимущества над факторами внутренней и внешней среды;

в) совокупности инструментов и механизмов, сил и средств для обеспечения экономической безопасности социального объекта в текущем состоянии и на перспективу.

При этом организация обеспечения безопасности не должна рассматриваться как самостоятельная выделенная подсистема в органе управления. Это многоаспектная и многоуровневая функция системы объекта, интегрированная в процесс ее функционирования и развития. Некоторые подсистемы объекта, обеспечивающие его безопасность, выделяемы в отдельные организованные подсистемы (оборона, силовые и правоохранительные структуры, системы здравоохранения и т.д.). Другие — органично интегрированы в комплекс функций систем, они не могут быть выделены в отдельные организованные подсистемы и потому должны рассматриваться как неотъемлемые компоненты функций подсистем, имеющих широкий спектр функций, одной из которых является обеспечение безопасности (например, экономические ведомства и организации). Хотя в этом случае часто создается ситуация игнорирования либо недооценки значимости обеспечения безопасности. Либо сказывается отсутствие компетентных специалистов, проявляются недостатки организационных построений в ряду исполнения других функций управления (например, всего спектра финансово-экономических функций в финансово-экономическом блоке государственного управления).

3. ТЕОРИЯ ФАКТОРОВ И УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В книге М. И. Кротова и В. И. Мунтияна есть важный момент, который, без сомнения, привлечет

внимание научного сообщества — подробный, можно даже сказать скрупулезный перечень внутренних и внешних вызовов и угроз экономической безопасности России (разделы 1.1 и 1.2 Приложений, с. 268–272). Действительно, во множестве работ по проблемам экономической безопасности указывается на те или иные угрозы, или группы угроз, связанные с различными аспектами экономики. Сведение всех угроз воедино — это решение полезной теоретической и практической задачи.

Авторы приводят список из 32 внешних и 73 внутренних вызовов и угроз экономической безопасности России. Этот перечень не вызывает серьезных возражений. Действительно, обозначенные в нем различные феномены (даже по природе и типам — например, экономические обстоятельства, социально-экономические отношения, наметившаяся динамика процессов, организационно-управленческие действия, нормативные правовые регуляторы и т.д. и т.п.), сложившиеся в России и вокруг нее, оказывают негативное действие на экономику и нарушают принципы обеспечения экономической безопасности в текущий период или на перспективу. Конечно, сам перечень разновесомых и разноприродных факторов требует детализации как в каждом конкретном случае (для каждого вызова или угрозы), так и в их комбинировании.

Например, авторы приводят такие факторы: «29. Рост теневой экономики, усиление ее криминализации.

30. Благоприятные условия для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений...

60. Коррупция в управленческих структурах.

61. Опасное состояние в науке, образовании, культуре, окружающей природной среде...

68. Потеря способности экономической системы государства выйти с финансово-экономического кризиса...

72. Критическое состояние инфраструктуры».

Без сомнения, рост теневой экономики, усиление ее криминализации — это вызов и угроза. В какой степени? В каких отношениях она находится с коррупцией? Как можно выразить их соотношение математическими формами?

Или: опасное состояние в науке и культуре — в чем опасность? Как это влияет на экономическую безопасность? Причем, совершенно очевидно, что влияет и неспроста проблема качества трудовых ресурсов обсуждается на заседаниях при Президенте Российской Федерации. «Критическое

состояние инфраструктур» — конечно, влияет, особенно критическое. В какой степени критическое и каких инфраструктур? И таких вопросов набирается множество. Детализация показателей может привести и приводит к тысячам показателей, которые реально собираются в органах государственной власти, но как оценить по ним состояние экономической безопасности — это проблема остается нерешенной. Качественные методики обоснованной агрегации показателей пока не выработаны.

И тем более — как оценить влияние на состояние экономической безопасности России следующих факторов:

«23. Укрепление доллара США.

24. Снижение темпов роста экономики КНР, девальвация юаня?»

В связи с этим очевидно, что обобщенный подход к формированию перечня показателей, наряду с серьезными достижениями этого аспекта исследования, требует дальнейшего развития научных исследований, их детализации по направлениям.

Поэтому в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации в интересах и по заказу Правительства Российской Федерации в последние годы проведен ряд исследований в этой сфере, таких как: «Разработка и обоснование научно-методических подходов и образовательных технологий в сфере противодействия отмыванию доходов и проявлению коррупции» (2014 г.), «Оценка влияния „теневого” сектора на развитие экономики Российской Федерации и разработка продуктивных мер и практических рекомендаций по преодолению его негативных последствий» (2016 г.) [обобщенный анализ в некоторых отношениях см. 8; 9]. Проведена также работа на тему «Создание системы стратегического анализа, управления и предотвращения рисков в сфере социально-экономического развития, в том числе экономической безопасности» по заказу Министерства экономического развития Российской Федерации (2016 г.). В этой работе, кстати, в числе прочих задач, специально исследовалась проблема пороговых значений и были разработаны некоторые важные уточненные показатели.

4. ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ УГРОЗ

Основная часть книги М. И. Кротова и В. И. Мунтияна посвящена обоснованию и построению авторской математической модели по оценке угроз экономической безопасности России. Для этого предложен математический аппарат

в виде линейно-аддитивной модели, предназначенной для исчисления пороговых значений и их агрегирования. Сам подход основан на формальном выделении параметров, их суммировании на основе экспертно выделяемых «весов» различных параметров и получении количественной оценки. Авторами на основе предложенной модели проведена большая работа по исчислению показателей, представленных в большой сводной таблице в Приложениях (с. 273–335 книги). Простота предложенного подхода, возможно, является достоинством и даже условием самой возможности такого подхода. Однако эта модель не приводит к пониманию сущностных процессов, а в самом процессе агрегации может приводить к ошибочным выводам. Тем более что данная модель не позволяет увидеть взаимное воздействие различных сторон жизни экономики (выраженных в показателях), их взаимное влияние.

Действительно, кратко остановимся на решении, предлагаемом авторами книги по агрегации показателей. Базовыми для математических моделей ими берутся численные значения, выраженные в процентах. При этом постулируется, что 0% — это «совсем плохо» и означает гибель объекта или «совсем хорошо», т.е. оптимальная жизнь (в зависимости от показателя), 20% — объект «едва жив» (или ему чуть хуже — в зависимости от показателя), 40% — объект уже существенно живее, «скорее жив, чем не жив» (или все хуже — в зависимости от параметра), далее аналогично для 60, 80 и 100%. В итоге расчеты авторов показывают, что по большинству показателей российская экономика находится на уровне 50–60%, т.е. посередине, что, видимо, означает, возможность осуществления функционирования, но отсутствие возможностей развития.

Такой подход, удобный для самого просто математического моделирования интегральных систем, к сожалению, имеет весьма слабое отношение к аутентичной оценке состояния объекта управления и обеспечению его экономической безопасности. Для того чтобы убедиться в этом, достаточно задаться вопросами: что делать, если показатели зашкаливают? что делать, чтобы они не зашкаливали? Ответов найти мы не сможем. Скорее всего, данные показатели могут играть лишь роль мониторинга с целью получения ответа на вопросы: экономика еще выдержит? можно ли дальше продолжать существующую практику управления?

Причем, оценка результатов данного аспекта работы не изменяется, даже несмотря на видимое

совпадение с качественными оценками различных экономистов, которые определяют современное состояние экономики России как стагфляционное. Такое совпадение, конечно, не случайно — ведь в основе количественной оценки здесь лежат качественные оценки тех же экспертов, поскольку получаемые проценты и «веса» различных показателей в ряду других выбираются именно на основе экспертной оценки. Однако данный ответ может быть получен без математической модели с помощью экспертов, которые либо в голове «агрегируют» оценки, либо интегрируют их на основе известных науке систем агрегации экспертного знания, созданных еще в 80-е гг. и дающих возможность более точно и обоснованно «сводить» экспертное знание по количественным и качественным основаниям (что, впрочем, у нас также не делается более 20 лет).

Необходимо сказать, что, по результатам анализа мирового и отечественного опыта, создание методики агрегации показателей, столь необходимое для практики управления, получение интегральной оценки с уменьшением числа итоговых показателей (собственно процедура агрегации показателей) — это чрезвычайно сложная интеллектуальная задача, требующая серьезных специальных научных исследований. Она не может быть сведена к упрощенным моделям и подменена ими просто потому, что это приведет к серьезным ошибкам, которые могут оказаться роковыми для системы управления.

5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК ПО ПРОБЛЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Необходимо специально остановиться на использовании результатов научных исследований в сфере экономической безопасности в практике государственного управления. Сама эта проблема напрямую не обсуждается в работе, однако именно она является ее очевидной и обозначенной целью.

Начать хочется с того, что использование научных разработок в системе государственного управления России — это и есть самая большая проблема, начиная с 80-х гг. и до сих пор. Эта проблема может быть разделена на две — почему научные результаты не используются (здесь разные авторы указывают такие причины, кроющиеся в природе бюрократического аппарата, как «страх» перед наукой как конкурентом, не-

желание, неумение, непонимание, некомпетентность, коррумпированность, корпоративный лоббизм и другие качества управленческих элит и потому тенденцию к сопротивлению усилиям научного сообщества) и качество самого научного продукта, уровень его технологизации, который резко снизился в результате уничтожения прикладных научных и экспертных структур в экономике (типа ВНИИ Госплана СССР), несоздание новых современных учреждений подобного типа, как это сделано во всех странах. Причем, отличие прикладных и фундаментальных наук — решающее и заменить прикладные научные учреждения фундаментальными в принципе невозможно.

Важно в связи с этим подчеркнуть, что плотное взаимодействие науки и органов, принимающих решение на государственном уровне, — это альфа и омега современного планетарного бытия. Без этого проигрыш в конкурентной борьбе и возникновение существенных угроз экономике неизбежны, и то, когда проявятся негативные и разрушительные последствия — лишь вопрос времени.

Сделаем небольшой акцент на постепенно исчезнувшей из поля научной методологии проблеме. Всем известно, что сложность управления социальной реальностью определяется множеством факторов: одухотворенностью человека и его творческим началом, сложностью социальных объектов и многомерностью его связей и взаимодействий, развивающимся характером всякого социального объекта, начиная от элементарных социальных образований до таких, как предприятия, учреждения и ведомства, государства в целом, планетарное сообщество. Однако в этих сферах остается множество нерешенных проблем в области философии, истории, культурологии, экономики, науки и искусства управления, обеспечения защищенности и безопасности социальных объектов, отдельных людей. Тогда как именно в зависимости от правильности научных подходов, адекватности используемых исследовательских (аналитических, экспертных) процедур зависит точность понимания актуального и перспективных состояний социальных объектов. Речь должна идти о формировании методологии, *технологии* освоения развивающейся социальной реальности, которая, будучи истинной, должна давать верные рекомендации в освоении мира и управлении им.

Это, безусловно, важно для системы государственного управления. В особенности вследствие противостояния национально-государственным интересам других субъектов, в том числе круп-

ных корпораций и других государств. Так, влияние корпораций и деловых элит на процессы государственного правления имеет гигантские масштабы, что мы видим на примере США, Европы, государственной власти Японии (полностью контролируемой группами корпораций) [10], где созданы модели симбиоза политики и деловых интересов крупнейших корпораций. Например, сегодняшнее противостояние Д. Трампу в США обусловлено в первую очередь возможностями делового ущерба той части элит США, которые связаны с глобалистскими рынками и сформировали под себя значительную часть истеблишмента, яростно бросающегося по его команде на Трампа, не говоря о влиянии корпораций на рынки других стран, включая Россию.

Более того, капитал прошел длительный эволюционный путь через доминирование торгового капитала [11], затем промышленного, теперь финансового капитала с тенденцией трансформации в обозримом будущем в ресурсный капитал. Это обретение владения жизнеобеспечивающими ресурсами планеты, куда капитал уже устремился: это земля, сельское хозяйство, водные, энергетические, промышленные ресурсы, а также человек, *качество человека*, как главный ресурс в инновационно-технологическом развитии на планете. То есть, из четырех факторов экономического развития (труд, капитал, ресурсы, инновации) опять начинается дрейф в сторону труда, ресурса, инноваций, потому угрозы национальной безопасности России как серьезного мирового «ресурсодержателя» исходят теперь именно отсюда.

Причем, природа капитала не изменилась. Она становится лишь все жестче отточенной в направлении буржуазной элитократии. Даже люди, которых трудно заподозрить в приоритетах для них национально-государственных ценностей, такие как Дж. Сорос, Ю. М. Лужков и другие, в своих работах отмечают принципиальную противоположность интересов крупнейших корпоративно-сетевых структур (таких, как ТНК и МНК) [12, 13]. То же самое можно говорить о других негосударственных социальных образованиях, которые имеют ту или иную финансово-экономическую подоплеку — политических и общественных организаций, этнических диаспор, криминальных, террористических и иных вооруженных негосударственных формирований. Корпоративный капитал в современную эпоху приобрел мощь, сопоставимую с мощью целых государств до такой степени, что они порой просто «не контролируют собственные национальные территории»

(Ю. М. Лужков), не могут противостоять натиску корпоративного интереса и критическим образом влияют на состояние национальной безопасности не только стран, но уже целых регионов планеты, что касается в первую очередь «страны-континента» России.

Цели корпораций и государств действительно различны до противоположности. Ценностно-целевой установкой *национально-государственного* типа сообществ и управления является организация общественной жизни территорий и проживающих на них народов во всей совокупности материальных и духовных условий их жизни, функционирования, воспроизводства и развития культуры, человека, общества в целом. Поэтому стержневым принципом жизнеобеспечения является традиция, принципом организации — ориентация на стратегические цели в управлении, на определенную закрытость территорий, обеспечение национальной безопасности, а также на формирование в человеке целостной духовной личности. Ценностно-целевой установкой *корпоративно-сетевого* типа сообществ и управления, лежащего в основе современного варианта глобализации, является получение прибыли, реализация частного интереса, функционирование и развитие конкретных хозяйственных корпораций, а не государств и народов, в особенности мировых финансовых институтов, ТНК, МНК (в смысле, их владельцев), ориентация на решение тактических проблем, на открытость территорий, ослабление их национальной безопасности при одновременной усилении корпоративной защищенности (отсюда активное развитие, начиная с 90-х гг. XX в. негосударственных военных и охранных структур), а также на формирование «одномерного человека» (Г. Маркузе), человека-потребителя.

Два важнейших противостояния современной эпохи — конкуренция наций-государств между собой и государств-наций с негосударственными социальными структурами — требуют, без сомнения, усиления как активности осмысления феномена экономической безопасности на уровне национальной, так и скорейшее переведение его в русло политической управленческой практики в России. Работа М. И. Кротова и В. И. Мунтияна, на наш взгляд, направляет размышления и практику в нужное русло. Поскольку каждой государствообразующей нации как совокупности множества народностей (этносов) нужна своя философия хозяйства и управления, своя теория и практика экономики, своя концепция национальной безопасности, основанная на собственных жиз-

ненных целях, принципах, программах развития. Это ставит комплекс проблем формирования принципов управления территориями, отраслями, эффективного менеджмента предприятий, формирования эффективной системы стимулирования труда с учетом характера действенных экономических и внеэкономических мотиваций, формирования системы политического управления в интересах обеспечения национальной безопасности, создания действенной системы ее правового обеспечения, экспертизы правового пространства. Это должен быть единый комплекс наук, основанный на понимании природы национально-культурного типа человека и поиске путей эффективной организации его жизни в современных реалиях. Именно здесь лежит путь перехода методологии экономической науки от абстрактной теории к практике, который проходит на протяжении второй половины XX в. каждая эффективно развивающаяся страна [от либеральных (США, Европа) и модернизационных (Япония, Южная Корея, Индия) до централизованных (особенно Китай)], проходит каждая национальная культура. И современная наука (в том числе отечественная) способна предоставить для этого эффективные интеллектуальные ресурсы. Но отечественной науке теперь предстоит снова пройти этот путь.

Важным дополнением должно быть следующее. Современной наукой установлено, что

национальная безопасность в сфере экономики наиболее эффективно обеспечивается при условии формирования государственной системы стратегического управления (в комплексе целеполагания, прогнозирования, проектирования, программирования, планирования, контроля исполнения). В отсутствие эффективной системы стратегического управления ситуация в сфере экономической безопасности лишь усугубляется, поскольку ей на смену приходит альтернативная — коррумпированная и компрадорская система управления, резко возрастают криминальные и теневые вызовы и угрозы национальной экономике, риски и угрозы неэффективного использования государственных и негосударственных ресурсов, сил и средств [14]. В связи с этим в дальнейших научных разработках и в практике управления целесообразно делать специальные акценты на проблемах прогнозирования, целеполагания, стратегического планирования и управления как стержнях формирования управления, способного обеспечить безопасное будущее страны, создания институционального, научного и кадрового обеспечения этих направлений. В современной России хорошим подспорьем для этого уже стало введение закона 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и практики проведения антикоррупционной экспертизы, действующего законодательства и проектов законов.

ЛИТЕРАТУРА

1. У России появится новая стратегия экономической безопасности // Известия. 7 декабря 2016. URL: <http://izvestia.ru/news/650188>.
2. Кротов М. И., Мунтиян В. И. Экономическая безопасность России: Системный подход. СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2016. 336 с.
3. Экономическая безопасность России. Общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагов. 3-е изд. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. 815 с.
4. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности России / под ред. В. К. Сенчагова. М.: Анкил, 2013. 688 с.
5. Сырых В. М. История и методология юридической науки. М.: Норма: ИНФРА-М, 2012. 464 с.
6. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–16.
7. Трошин Д. В. Безопасность предприятия: смысл, онтология, оценка: монография. Тверь: Твер. гос. ун-т, 2015. 212 с.
8. Гладких В. И., Селиванов А. И. Научно-методические подходы к исследованию феноменов отмывания преступных доходов и коррупции // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Право. 2015. Т. 11, вып. 1. С. 95–108.
9. Бауэр В. П., Побываев С. А., Селиванов А. И., Старовойтов В. Г. Теневая экономика: методы оценки влияния и сокращение масштабов посредством гармонизации взаимодействия государства и бизнеса // Безопасность бизнеса. 2016. № 5. С. 3–9.
10. Кошкин А. Япония: закат или восход? Страна восходящего солнца ищет свой путь в XXI веке // Изборский клуб. Русские стратегии. 2016. № 1 (37). С. 69–79.

11. Фурсов А. Конспирология / Криптополитэкономика капитализма как основа изучения западных элит. 24.06.2016. URL: <https://izborsk-club.ru/9551>.
12. Сорос Дж. Мыльный пузырь американского превосходства. На что следует направить американскую мощь. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 192 с.
13. Лужков Ю. М. Глобальные вызовы современности / Глобалистика: энциклопедия. М.: Радуга, 2003. С. 240–244.
14. Селиванов А. И. Государственное стратегическое управление как инструмент декриминализации и декоррупцирования отечественной экономики // Безопасность бизнеса. 2014. № 4. С. 3–8.

REFERENCES

1. U Rossii pojavitsja novaja strategija jekonomicheskoy bezopasnosti [Russia will have a new strategy for economic security], *Izvestija — News of Russia and abroad*, December 7, 2016. Available at: <http://izvestia.ru/news/650188> (in Russian).
2. Krotov M. I., Muntijan V. I. *Jekonomicheskaja bezopasnost' Rossii: Sistemnyj podhod* [Economic Security of Russia: A Systems Approach]. St. Petersburg, Izd-vo NPK «ROST» S-Petersburg — Publishing House of SPC ROST, 2016, 336 p. (in Russian).
3. *Jekonomicheskaja bezopasnost' Rossii. Obshhij kurs: uchebnik pod red. V. K. Senchagova 3-e izd.* [Economic security of Russia. General course: textbook ed. VC. Senchagov 3rd ed.]. Moscow, BINOM. Laboratorija znanij — Moscow, BINOM, Laboratory of Knowledge, 2009, 815 p. (in Russian).
4. *Innovacionnye preobrazovaniya kak imperativ ustojchivogo razvitija i jekonomicheskoy bezopasnosti Rossii / pod red. V. K. Senchagova* [Innovative transformation as an imperative of sustainable development and economic security of Russia. Ed. VC. Senchagov]. Moscow, Ankil — Ankil, 2013, 688 p. (in Russian).
5. Syryh V. M. *Istorija i metodologija juridicheskoy nauki* [History and methodology of legal science]. Moscow, Norma, INFRA-M — Norm: INFRA-M, 2012, 464 p. (in Russian).
6. Abalkin L. I. *Jekonomicheskaja bezopasnost' Rossii: ugrozy i ih otrazhenie* [Economic Security of Russia: Threats and Their Reflection]. *Voprosy jekonomiki — Economic Issues*, 1994, no. 12, pp. 4–16 (in Russian).
7. Troshin D. V. *Bezopasnost' predpriatii: smysl, ontologija, otsenka: monografija*. [Enterprise security: meaning, ontology, evaluation. Monograph]. Tver', Tver. gos. un-t — Tver State University, 2015, 212 p. (in Russian).
8. Gladkikh V. I., Selivanov A. I. *Nauchno-metodicheskie podkhody k issledovaniyu fenomenov otmyvaniya prestupnykh dokhodov i korruptsii* [Scientific and methodological approaches to the study of the phenomena of money laundering and corruption]. *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Pravo — Bulletin of Novosibirsk State University, Law Series*, 2015, vol. 11, no. 1, pp. 95–108 (in Russian).
9. Bauer V. P., Pobyvaev S. A., Selivanov A. I., Starovoitov V. G. *Tenevaia ekonomika: metody otsenki vliianiya i sokrashchenie masshtabov posredstvom garmonizatsii vzaimodeistviya gosudarstva i biznesa* [The Shadow Economy: Methods for Assessing Influence and Reducing Scale by Harmonizing State-Business Interaction]. *Bezopasnost' biznesa — Business Security*, 2016, no. 5, pp. 3–9 (in Russian).
10. Koshkin A. *Iaponiya: zakat ili voskhod? Strana voskhodiashchego solntsa ishchet svoi put' v XXI veke* [Japan: sunset or sunrise? The country of the rising sun is looking for its way into the XXI century]. *Izborskii klub. Russkie strategii — Izborskiy club, Russian strategies*, 2016, no. 1 (37), pp. 69–79 (in Russian).
11. Fursov A. *Konspirologija. Kriptopolitekonomiya kapitalizma kak osnova izucheniya zapadnykh elit* [Conspiracy. Cryptopoliteconomy of capitalism as a basis for studying the Western elites]. 24.06.2016. Available at: <https://izborsk-club.ru/9551> (accessed: 24.06.2016) (in Russian).
12. Soros Dzh. *Myl'nyi puzyr' amerikanskogo prevoskhodstva. Na chto sleduet napravit' amerikanskiy moshch'* [The soap bubble of American supremacy. How the American power should be used]. Moscow, Al'pina Biznes Buks — Alpina Business Books, 2004, 192 p. (in Russian).
13. Luzhkov Ju. M. *Global'nye vyzovy sovremennosti. Globalistika, Entsiklopediya* [Today's Global challenges. Globalistics: encyclopedia]. Moscow, Raduga — Raduga, 2003, pp. 240–244 (in Russian).
14. Selivanov A. I. *Gosudarstvennoe strategicheskoe upravlenie kak instrument dekriminalizatsii i dekorruptirovaniya otechestvennoy ekonomiki* [State strategic management as an instrument of decriminalization and de-corruption of the domestic economy]. *Bezopasnost' biznesa — Business security*, 2014, no. 4, pp. 3–8 (in Russian).

УДК 336.6
JEL D22

ВЛИЯНИЕ КОНЦЕНТРАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ НА ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

ФЕДОРОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА,

доктор экономических наук, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия
ecolena@mail.ru

ВОРОНКЕВИЧ АЛЕНА БОРИСОВНА,

студент Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет, Москва, Россия
alenavoronkevich@gmail.com

КАМЕНЕВА ЕКАТЕРИНА АНАТОЛЬЕВНА,

доктор экономических наук, проректор по магистратуре и аспирантуре, Финансовый университет, Москва, Россия
ekamenewa@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Структура и концентрация собственности как один из механизмов корпоративного управления, направленных на снижение агентских издержек и урегулирование агентского конфликта, оказывает влияние на принятие решений в области дивидендов. Влияние структуры акционерного капитала на выплату или невыплату дивидендов является значимым, прежде всего потому, что именно интересы собственников по российскому корпоративному законодательству в конечном счете влияют на наличие и размер выплат путем принятия решений на собрании акционеров. Целью работы является оценка влияния структуры акционерного капитала на дивидендную политику российских публичных компаний с помощью методов экономико-математического моделирования, в частности метода построения стандартной модели логистической регрессии. Полученная модель сформирована на основании данных о предприятиях, представляющих 9 отраслей: добыча полезных ископаемых, промышленность, поставка электроэнергии и газа, строительство, оптовая и розничная торговля, транспорт, сельское хозяйство, операции с недвижимостью и телекоммуникации.

В ходе исследования подтвердилась только одна из поставленных гипотез, предполагающая зависимость между наличием крупного собственника-менеджера и выплатой дивидендов. Гипотезы о влиянии на вероятность дивидендных выплат доли государства, финансового и нефинансового института в структуре акционерного капитала не подтвердились и показали обратную зависимость. Влияние нефинансовых компаний на дивидендные выплаты оказалось незначимым для данной модели. Результаты исследования позволят менеджерам компании, акционерам, потенциальным инвесторам и другим стейкхолдерам производить мониторинг текущего положения компании и прогнозировать последствия влияния корпоративного управления на ее дивидендную политику.

Ключевые слова: дивидендная политика; прогнозирование; логистическая регрессия; факторы дивидендного выбора; структура акционерного капитала.

THE INFLUENCE OF OWNERSHIP CONCENTRATION ON THE DIVIDEND POLICY OF RUSSIAN COMPANIES

ELENA A. FEDOROVA,

Doctor of Economics, professor, Department of Corporate Finance and Corporate Management, Financial University, Moscow, Russia
ecolena@mail.ru

ALENA B. VORONKEVICH,

student, Department of Corporate Finance and Corporate Management, Financial University, Moscow, Russia
alenavoronkevich@gmail.com

CATHERINE A. KAMENEVA,

Doctor of Economics, Vice-rector for graduate and postgraduate, Financial University, Moscow, Russia
eakameneva@fa.ru

ABSTRACT

The structure and concentration of ownership as one of the corporate governance mechanisms influence on decision-making process about dividends. The impact of the share capital structure for the payment or non-payment of dividends is important as owners under Russian corporate law ultimately affect the availability and amount of payments by making decisions at the meeting. The aim of the research is to evaluate the effect of an equity structure on the dividend policy of Russian public companies by means of economic and mathematical modeling techniques, exactly by the method of constructing a standard logistic regression model. The resulting model is formed on the basis of data about companies, representing 9 industries: mining, industry, electricity and gas supplies, construction, wholesale and retail trade, transport, agriculture, real estate and telecommunications.

The research confirms the hypothesis, which suggest a relationship between the presence of the owner on the manager position and the fact of. Hypotheses about the impact the presence of the state, financial and non-financial institution in the structure of the share capital on dividend payments have not been confirmed and shown an inverse relationship. Effect of non-financial companies on the dividends turned out to be insignificant for the given model. Results of the study will allow managers, shareholders, potential investors and other stakeholders to monitor the company's current situation and forecast the effects of corporate governance impact on its dividend policy.

Keywords: dividend policy; forecasting; logistic regression; dividend factors of choice; ownership concentration.

В течение последних десятилетий в фокусе исследований в области финансов и корпоративного управления находится дивидендная политика, взаимосвязанная с влиянием на нее различных факторов как внутреннего, так и внешнего воздействия. Решения в области дивидендов выступают важной частью финансовой политики компании и представляют собой решения по выплате части прибыли и свободного денежного потока акционерам компании. Таким образом, при наличии выбора — выплачивать дивиденды или направлять ресурсы на развитие компании посредством вложения средств в инвестиционные проекты — необходимо взвешенно подходить к данной проблеме, стараясь соблюдать интересы разных заинтересованных сторон. Структура и концентрация собственности как один из механизмов корпоративного управления, направленных на снижение агентских издержек и урегулирование агентского конфликта, оказывают влияние на принятие решений в области дивидендов.

Важные аспекты, связанные с влиянием концентрации собственности на дивидендную политику, были подробно рассмотрены в статье Л.В. Алексеевой, И.В. Березинец, Ю.Б. Ильиной [1].

Однако теоретические исследования и практика бизнеса показывают, что не только концентрация корпоративной собственности в руках крупнейших акционеров, но и тип акционеров оказывают существенное влияние на решения компаний в области дивидендных выплат [2, 3].

В литературе описаны различные виды агентских конфликтов, возникающих при присутствии в акционерном капитале разных типов собственников. Однако их связь с дивидендами не определена однозначно: с одной стороны, при агентском конфликте компания может быть вынуждена выплачивать более высокие дивиденды для его смягчения и привлечения инвесторов. Но с другой — крупный собственник может предпочесть более низкие дивиденды для увеличения ресурсов под собственным контролем, согласившись на относительно более низкую оценку компании рынком. Поэтому, несмотря на большое количество соответствующих исследований, к настоящему моменту не существует универсального взгляда на зависимость дивидендов от структуры собственности, результаты ряда работ отчасти противоречат друг другу. Кроме того, для российского рынка практически отсутствуют исследования,

посвященные изучению влияния структуры собственности на дивидендные выплаты, что в совокупности с вышесказанным обуславливает актуальность данной работы.

Цель нашей статьи — оценка влияния структуры акционерного капитала на дивидендную политику российских публичных компаний с помощью методов экономико-математического моделирования. Влияние структуры акционерного капитала на выплату или невыплату дивидендов должно быть значимым прежде всего потому, что именно интересы собственников по российскому корпоративному законодательству в конечном счете влияют на наличие и размер выплат путем принятия решений на собрании акционеров. В рамках данного исследования было поставлено несколько гипотез.

Гипотеза 1. Выплаты по дивидендам зависят от финансово-экономических показателей деятельности компании, а именно от размера компании, показателей результатов деятельности компании и финансового левериджа.

Размер компании оказывает существенное влияние на дивидендный выбор. Компании большего размера с большей вероятностью склонны к выплате дивидендов. На положительную зависимость между данными переменными указывает также в своей работе Н. Но [4] и Н. — А. Al-Malkawi [5].

На дивидендные выплаты значимо влияют результаты работы компании, выраженные в виде показателей рентабельности. Чем выше показатели рентабельности, тем больше вероятность выплаты дивидендов. Это подтверждает ряд работ, посвященных исследованиям дивидендной политики в развивающихся странах (см., например, Y. Reddy [6]).

Значение коэффициента финансового левериджа (соотношение величины заемного капитала к величине собственного) имеет также существенное влияние на дивидендный выбор. Фирмы с высоким значением финансового левериджа будут с большей вероятностью осуществлять дивидендные выплаты (см., например, D. Al-Kuwari [7]).

Гипотеза 2. Структура акционерного капитала значимо влияет на дивидендные выплаты.

2.1. Присутствие государства в качестве акционера в уставном капитале компании оказывает существенное влияние на дивидендную политику. Чем выше доля государства в акционерном капитале — тем больше вероятность дивидендных выплат.

Если в международных исследованиях отмечается неоднозначное влияние государства на дивидендные выплаты, то в условиях российской специфики авторы указывают на прямую связь между выплатой дивидендов и концентрацией собственности в руках государства. Согласно исследованию Г.Н. Мальгинова и А.Д. Радыгина [8], государству удалось добиться увеличения дивидендных выплат, которые составляют одну из статей дохода федерального бюджета, более чем в 17 раз за период с 1999 по 2006 г. Стоит заметить, что топливно-энергетический комплекс обеспечил основную часть этих поступлений [9]. По данным китайских компаний [10], результаты получились аналогичными: в компаниях, где значительная доля акционерного капитала принадлежит государству, выплачиваются более высокие дивиденды.

2.2. Если среди крупных акционеров компании есть финансовый институт, то компания будет с большей вероятностью выплачивать дивиденды. Доля акций, принадлежащих финансовому институту, прямо пропорциональна вероятности выплаты дивидендов.

При выдвигании данной и последующих гипотез крупным собственником будем считать акционера, доля которого в уставном капитале составляет более 15%. В рамках российского корпоративного законодательства для открытого акционерного общества с числом собственников более 1 тыс. совет директоров должен иметь в составе не менее 7 членов, с числом акционеров более 10 тыс. — не менее 9 членов [Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (ред. от 02.06.2016), ст. 3, п. 66]. Соответственно в первом случае акционер должен обладать около 14,21% голосов, чтобы провести своего представителя в совет директоров, а во втором случае — приблизительно 11,1%. Так, 15%-ный пакет акций позволяет влиять на решения, принимаемые советом директоров, в том числе в области дивидендной политики [11].

В работе O. Abdelsalam и др. [12] отмечено, что компании более склонны к выплате дивидендов при наличии финансового института в качестве крупнейшего собственника. Ранее подтверждение гипотезы о наличии прямой связи между долей акций, принадлежащих финансовым институтам, и величиной дивидендов было найдено в работе R. Heaney на британском рынке. Для российских компаний также предполагается наличие прямой взаимосвязи. Однако стоит отметить, что финансовые институты больше заинтересованы

в стабильном и постепенном росте дивидендов, который повышает стоимость акций, чем в высоких дивидендах при сильном колебании цены акций [13].

2.3. Если в компании есть крупный акционер — российская нефинансовая компания, вероятность принятия положительного решения о выплате дивидендов небольшая. Доля акций, принадлежащих нефинансовой организации, обратно пропорциональна вероятности выплаты дивидендов.

В компаниях, где значительная доля акционерного капитала принадлежит государству, выплачиваются более высокие дивиденды.

Если сравнивать налогообложение дивидендного дохода и доход от прироста стоимости акций в России, то логично предположить, что нефинансовые компании предпочтут выплату дивидендов.

Для юридических лиц налог на дивиденды равен 13% или при определенных случаях 0% [НК РФ, ст. 284]. В то же время налог на прочие виды доходов составляет 20%. Тем не менее, согласно ряду исследований, доля обыкновенных акций в руках нефинансовой компании имеет обратную связь с коэффициентом выплаты дивидендов. Это обусловлено тем, что компании могут иметь больше выгод от владения акциями и быть более заинтересованы в реинвестировании прибыли, чем в получении дохода в виде дивидендов.

2.4. Участие крупных собственников в непосредственном управлении компанией повышает вероятность выплаты дивидендов.

Согласно агентской теории интересы совета директоров и собственников компании могут противоречить друг другу. Несмотря на тот факт, что окончательное решение о выплате дивидендов принимается на общем собрании акционеров, генеральный директор и совет директоров играют важную роль в формировании финансовых результатов, определяющих возможность выплаты дивидендов, и выдвигании рекомендаций по оптимальной их величине. Согласно ФЗ «Об акционерных обществах» дивиденды не могут превышать размер, рекомендованный советом директоров. Кроме того, для генерального директора и членов совета директоров налогообложение

дивидендов являлось более предпочтительным до 2015 г., так как налог на дивиденды был равен 9%, а ставка налога на доходы физических лиц составляла 13%. В 2015 г. обе ставки были уравнены. Учитывая тот факт, что расчеты в исследовании осуществлялись на данных по дивидендным выплатам до 2015 г., то соответствующая гипотеза здесь рассматривается. Однако впоследствии влияние этого фактора в модели должно быть пересмотрено.

Тем не менее С. В. Маури и А. Ражисте [11] в своей работе показывают, что в компаниях, где генеральный директор владеет значительной долей акций, коэффициент дивидендных выплат значительно ниже. Этот факт обусловлен тем, что менеджеры-инсайдеры могут извлекать для себя выгоды вместо выплаты дивидендов акционерам, т.е. использовать стратегию «окапывания». Данное наблюдение отмечается и другими авторами [14].

Эмпирическая база исследования: дивидендные выплаты 508 компаний за 2015 г. из 9 отраслей (добыча полезных ископаемых, промышленность, поставка электроэнергии и газа, строительство, оптовая и розничная торговля, транспортировка, сельское хозяйство, операции с недвижимостью, телекоммуникации).

Период наблюдений при анализе влияния финансово-экономических показателей и макроокружения составил 10 лет — с 2006 по 2015 г. В итоговую выборку вошли 508 компаний из 9 отраслей.

Результаты оценки модели логистической регрессии представлены в *табл. 1*.

Согласно данным таблицы вероятность ошибки первого рода, т.е. когда компании, которые не выплачивали дивиденды, отмечаются как выплатившие, составляет 21,8%, а вероятность ошибки второго рода, т.е. когда компании выплатили дивиденды, а модель предсказала для них невыплату, — 30,5%. В целом общая доля неправильных ответов составляет всего 26,8%. Следовательно, прогнозная сила построенной нами модели равна 73,2%.

В результате расчетов из четырех поставленных гипотез полностью подтвердилась только одна (*табл. 2*).

В результате исследования подтвердилась предполагаемая зависимость между наличием крупного собственника-менеджера и выплатой дивидендов. Как уже было отмечено, до 2015 г. в России получение дохода в виде дивидендов наиболее предпочтительно для топ-менеджмента

Таблица 1

Результаты оценки логит-модели

Зависимая переменная: Y				
Метод оценивания: Logit-модель для бинарных переменных				
Всего наблюдений: 276				
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Z-статистика	Вероятность
Государство (характеризует долю государства в акционерном капитале)	-0,058579	0,040096	-1,460960	0,1440
Финансовый институт (характеризует долю финансовых институтов в акционерном капитале)	-0,009900	0,005338	-1,854610	0,0637
Натуральный логарифм выручки (характеризует размер компании)	0,013335	0,006847	1,947533	0,0515
Собственник-менеджер (характеризует наличие собственника-инсайдера в компании. Принимает значение 1, если акционер является также руководителем, и значение 0 – если акционер не участвует в непосредственном управлении компанией)	0,145711	0,094535	1,541350	0,1232
Рентабельность собственного капитала (ROE)	0,073452	0,026205	2,803003	0,0051
C	-0,147397	0,274318	-0,537320	0,5910

и генерального директора с точки зрения налогообложения. Согласно НК РФ налог на дивиденды был равен 9%, а ставка налога на доходы физических лиц составляла 13%. С января 2015 г. данные ставки уравнились.

Для данной модели также оказались значимы две финансово-экономические характеристики: размер компании и показатель рентабельности собственного капитала, что еще раз подтверждает влияние внутренних факторов на дивидендную политику компании.

Рассмотрим подробнее те гипотезы, которые не нашли подтверждения в работе: влияние на вероятность дивидендных выплат государства и финансового института в структуре акционерного капитала оказалось отрицательным.

Для государства дивиденды являются важной и достаточно крупной статьей доходов федерального бюджета. В связи с этим было выдвинуто предположение, что государство будет поддерживать дивидендные выплаты, стимулируя менеджеров искать внутренние и внешние источники финансирования инвестиционных программ и других потребностей компании [7]. Кроме того, в государственных компаниях зачастую устанавливается минимальный уровень прибыли, которая должна быть выплачена в пользу собственников (в среднем данный показатель составляет 25%) [15]. Авторами также отмечается, что крупные компании редко выполняют данный норматив и платят меньше дивидендов, поэтому для государственного бюджета очень важны дивиденды.

Результаты проверки поставленных в работе гипотез о влиянии внутренних и внешних переменных на дивидендные выплаты

Гипотезы	Влияние на Div выплаты (Y)	Характер связи	Результат проверки гипотезы
Присутствие государства в качестве акционера в уставном капитале компании оказывает существенное влияние на дивидендную политику. Чем выше доля государства в акционерном капитале – тем больше вероятность дивидендных выплат	Доля государства: Y	↑↑	Не подтвердилась. Выявлена обратная связь
Если среди крупных акционеров компании есть финансовый институт, то компания будет с большей вероятностью выплачивать дивиденды. Доля акций, принадлежащих финансовому институту, прямо пропорциональна вероятности выплаты дивидендов	Доля финансового института: Y	↑↑	Не подтвердилась. Выявлена обратная связь
Если в компании есть крупный акционер – российская нефинансовая компания, вероятность принятия положительного решения о выплате дивидендов небольшая. Доля акций, принадлежащих нефинансовой организации, обратно пропорциональна вероятности выплаты дивидендов	Доля нефинансовой организации: Y	↓↑	Переменная оказалась незначимой
Участие крупных собственников в непосредственном управлении компанией повышает вероятность выплаты дивидендов	Крупный собственник-менеджер (дамми-переменная): Y	↑↑	Подтвердилась

дивидендные выплаты средних и мелких компаний. Соответственно, государству как крупному собственнику в любом случае более предпочтительны выплаты дивидендов. Тем не менее полученную обратную зависимость между переменными можно объяснить периодом, за который проводилось исследование. С 2014 г. в России наблюдается значительное ухудшение состояния экономики, и государство оказывает максимально возможную поддержку отечественным компаниям, проводя политику импортозамещения. Таким образом, можно предположить, что в тех компаниях, где государство является собственником, большая часть прибыли была капитализирована и направлена на

реинвестирование, а дивиденды не выплачивались. Гипотеза о том, что доля акций, принадлежащих финансовому институту, прямо пропорциональна вероятности выплаты дивидендов, также не подтвердилась. Наличие прямой связи было обнаружено на рынке Великобритании [14] и в работе O. Abdelsalam [15]. Также было отмечено, что финансовые институты больше заинтересованы в стабильном и постепенном росте дивидендов, который повышает стоимость акций, чем в высоких дивидендах при сильном колебании цены акций [9]. Однако невыплата дивидендов невыгодна финансовым институтам: согласно описательной статистике данных

в работе Л. В. Алексеевой и др. [1], финансовые институты чаще вкладываются в ликвидные компании, где регулярность выплат дивидендов достигает 98,6%.

Влияние нефинансовых компаний на дивидендные выплаты оказалось незначимым для данной модели. Это подтверждает результаты, полученные в исследовании Л.В Алексеевой и др. [1]. Также статистически незначимым оказалось при-

сутствие в структуре собственности пенсионных фондов и страховых компаний. Результаты проведенного исследования, представленные в данной работе, позволят менеджерам компании, акционерам, потенциальным инвесторам и другим заинтересованным лицам производить мониторинг текущего положения компании и прогнозировать последствия изменения структуры акционерного капитала на ее дивидендную политику.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Алексеева Л. В., Березинец И. В., Ильина Ю. Б. Концентрация собственности и дивидендная политика: исследование российских акционерных обществ // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. 2011. Вып. С. 3–31.
Alekseeva L. V., Berezinets I. V., Ilina Yu. B. Koncentraciya sobstvennosti i dividendnaya politika: issledovanie rossijskih akcionerных obshchestv [Concentration of ownership and dividend policy: a study of Russian joint stock companies]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ser. Menedzhment — Vestnik St. Petersburg University. Ser. Management*, 2011, vol. 3, pp. 3–31 (in Russian).
2. Kouki M., Guizani M. Ownership Structure and Dividend Policy Evidence from the Tunisian Stock Market. *European Journal of Scientific Research*, 2009, vol. 25 (1), pp. 42–53.
3. Bebczuk R. Corporate Governance and Ownership: Measurement and Impact on Corporate Performance and Dividend Policies in Argentina, Research Network Working paper No. R-516.
4. Ho H. Dividend policies in Australia and Japan. *International Advances in Economics*, 2002, vol. 9, Issue 2, pp. 91–100.
5. Al-Malkawi H. — A., Rafferty N., Pillai M. Dividend policy: a review of theories and empirical evidence. *International Bulletin of Business Administration*, 2010, Issue 9, pp. 171–200.
6. Reddy Y., Rath S. Disappearing Dividends in Emerging Markets? Evidence from India. *Emerging Markets Finance & Trade*, 2005, vol. 41, no. 6 (Nov. — Dec. 2005), pp. 58–82.
7. Al-Kuwari D. Are Large Shareholders Conducting Influential Monitoring in Emerging Markets? An Investigation into the Impact of Large Shareholders on Dividend Decisions: The Case of Kuwait. *Research in World Economy*, 2012, vol. 3, no. 2, pp. 52–67.
8. Мальгинов Г. Н., Радыгин А. Д. Смешанная собственность в корпоративном секторе: эволюция, управление, регулирование. М.: ИЭПП, 2007. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iet.ru/files/text/cepra/smes.pdf>.
Mal'ginov G. N., Radygin A. D. Smeshannaya sobstvennost' v korporativnom sektore: ehvoljuciya, upravlenie, regulirovanie [Mixed ownership in corporative sector: evolution, management, regulation]. Moscow, IET, 2007. Available at: <http://www.iet.ru/files/text/cepra/smes.pdf>.
9. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. 1008 с.
Brejli R., Majers S. Principy korporativnyh finansov / per. s angl. N. Baryshnikovoj [Principles of corporate Finance]. Moscow, JSC «Olympus-Business», 2008, 1008 p. (in Russian).
10. Wei J., Zhang W., Xiao J. Dividend Payment and Ownership Structure in China. *Corporate Governance. Advances in Financial Economics*, 2004, vol. 9. pp. 187–219.
11. Maury C. B., Pajuste A. Controlling Shareholders, Agency Problems, and Dividend Policy in Finland. *The Finnish Journal of Business Economics*, 2002, no. 1, pp. 15–45.
12. Abdelsalam O., El-Masry A., Elsegini S. Board Composition, Ownership Structure and Dividend Policies in an Emerging Market. *Managerial Finance*, 2008, vol. 34, no. 12, pp. 953–964.
13. Truong T., Heaney R. Largest Shareholder and Dividend Policy Around the World. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 2007, vol. 47, no. 5, pp. 667–687.
14. Short H., Zhang H., Keasey K. The Link Between Dividend Policy and Institutional Ownership. *Journal of Corporate Finance*, 2002, vol. 8, no. 2, pp. 105–122.
15. Abdelsalam O., El-Masry A., Elsegini S. Board Composition, Ownership Structure and Dividend Policies in an Emerging Market. *Managerial Finance*, 2008, vol. 34. no. 12, pp. 953–964.

УДК 631.155.1

JEL Q14

РОЛЬ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В ОПТИМИЗАЦИИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

АЛИЕВА ЗАРЕМА БАГАУТДИНОВНА,

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита, Дагестанский государственный университет народного хозяйства, г. Махачкала, Россия
aliza69@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В современных условиях применения жесткой ограничительной политики тарифов и квот на сельскохозяйственную продукцию аграрная политика страны должна содействовать поддержке курса импортозамещения и стимулированию продвижения отечественной сельскохозяйственной продукции в торговых сетях. В статье дан анализ трудам российских ученых-экономистов по проблемам государственного регулирования АПК, проанализированы теоретические и методологические подходы к раскрытию категориального аппарата «аграрной политики». На основе исследования современных трактовок понятия «аграрная политика» сформулировано авторское определение данной категории; приведены структура, типы и концепция ее развития. Сделан акцент на важности оптимизации методов проведения финансово-кредитной политики в аграрном секторе страны. В связи с этим рассмотрены современные трактовки категорий «кредитные инструменты» и «финансово-кредитные инструменты», предложено авторское определение понятию «финансово-кредитные инструменты в АПК». Для выявления соотношения и сравнения показателей финансовой поддержки АПК приведены показатели оценки поддержки сельскохозяйственных производителей по данным ОЭСР. Сформулировано определение «государственной поддержки АПК», и в рамках раскрытия специфики элементов государственного регулирования АПК (косвенная поддержка) разработана потенциальная схема функционирования виноградарского агрохолдинга в Республике Дагестан, а также механизм расчетов ОАО «Дербентский завод игристых вин» (ДЗИВ) с виноградарскими хозяйствами по европейскому типу опциона на покупку (call). Доказана экономическая эффективность заключения фьючерсных контрактов для поставщиков и переработчиков продукции, позволяющая организовать мониторинг затрат на закупку сырья и снизить агрегированную себестоимость ДЗИВ по производству готовой продукции; обоснована целесообразность и предложены формы заключения как внутренних фьючерсных сделок по закупкам сырья на территории Республики Дагестан (РФ), так и внешних фьючерсных сделок по закупкам сырья за ее пределами. Сформулированы методические положения о необходимости внедрения механизма предоставления представителям малого бизнеса РД (переработчикам сельскохозяйственного сырья) в аренду помещений на льготных условиях сроком до трех лет, экономически обосновывающие эффективность поддержки мелких перерабатывающих предприятий региона как наиболее приспособленных к изменениям рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: аграрная политика; государственное регулирование АПК; агропродовольственная политика; элементы и объекты аграрной политики; государственная поддержка АПК; прямая и косвенная поддержка АПК; финансово-кредитные инструменты; агрохолдинг; фьючерсный контракт; аренда.

THE ROLE OF FINANCIAL AND CREDIT TOOLS IN OPTIMIZATION OF AGRARIAN POLICY

ZAREMA B. ALYEVA,

PhD (Economics), associate professor of the Finance and Credit Chair, Dagestan state university of the national economy, Makhachkala, Russia
aliza69@mail.ru

ABSTRACT

Nowadays, in conditions of tough restrictive policy regarding tariffs and quotas for agricultural products, the government agrarian policy should support import substitution and domestic agricultural products in the retail

trade system. The article analyzes the works of Russian economists on problems of state regulation of agro-industrial complex (AIC) and describes theoretical and methodological approaches relevant for the categorical apparatus of agrarian policy. Based on the study of modern interpretations of the term «agrarian policy», the author's definition of this category is formulated. Also, the author examines its concept, structure and types. The author points out the importance of optimizing the methods of conducting financial and credit policy in the country's agricultural sector. In this connection, modern interpretations of the categories «credit instruments» and «financial and credit instruments» are considered, an author's definition of the term «financial and credit tools for the agro-industrial complex» is suggested. With the aim to determine the correlation and compare the indicators of financial support for the AIC, the OECD figures showing support of agricultural producers are given. The definition of «state support of the agro-industrial complex» is formulated, and within the framework of state regulation of the agro-industrial complex (indirect support), a potential scheme for the functioning of the vine-growing agricultural holdings in the Republic of Dagestan was developed, and the settlement mechanism of European-type vineyards call options was suggested for the Derbent sparkling wine factory (DZIV). The economic efficiency of futures contracts concluded between suppliers and processors of raw materials is proved. The work confirms the efficiency of monitoring the costs for raw materials purchase as it enables to reduce the aggregate costs of DZIV finished products. It points out the economic expediency and discusses the forms of internal and external futures contracts pertaining on the purchase of raw materials in the Republic of Dagestan (RF) and abroad. The author addresses methodological issues, namely, the need to introduce a mechanism for renting premises on preferential terms for small businesses involved in processing of agricultural raw materials in the Republic of Dagestan (RF) for a period of up to three years. The paper economically substantiates the effectiveness of supporting small-scale processing enterprises in the region, as they are the most adapted to the changes in the market situation.

Keywords: agrarian policy; state regulation of the agro-industrial complex; agro-food policy; elements and objects of agrarian policy; state support of agro-industrial complex; direct and indirect support of the agro-industrial complex; financial and credit tools, agro-holding; futures contract; rent.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования заключается в том, что процесс реформирования экономики страны и создания условий рыночного взаимодействия субъектов хозяйствования объективно требует проведения адекватной и оптимальной в современных внешне- и внутриэкономических условиях аграрной политики как составной части экономической политики и системы государственного регулирования АПК.

Теоретические и методологические предпосылки для исследования данной темы содержатся в научных трудах известных отечественных и зарубежных ученых-экономистов, посвященных анализу современного положения агропромышленного комплекса, проблемам государственного регулирования и управления АПК, разработке стратегии развития агропродовольственного сектора экономики и аграрной политики в целом.

В научную разработку проблемы государственного регулирования, господдержки АПК и основных направлений агропродовольственной политики значительный вклад внесли А. И. Алтухов, А. А. Афиногентова, А. А. Барсов, В. Р. Боев, Н. А. Борхунов, Г. В. Беспяхотный, И. Н. Буждалов, М. С. Бунин, Е. Е. Жоголева, А. П. Зинченко, А. Г. Зельднер, С. С. Ильин, Л. Н. Касси-

ров, С. В. Киселев, Е. Г. Коваленко, Коробейников, В. В. Кузнецов, Э. Р. Кузнецова, И. В. Курцев, Э. Н. Крылатых, В. В. Милосердов, А. С. Миндрин, В. И. Назаренко, В. И. Нечаев, О. Г. Овчинников, Н. Я. Петраков, А. В. Петриков, П. М. Першукевич, Б. И. Пошкус, Г. С. Прокопьев, А. Ф. Серков, Э. А. Сагайдак, А. Н. Семин, Е. В. Серова, А. Ф. Серкова, В. А. Стародубцев, И. Г. Ушачев, Л. И. Ушвицкий, В. Я. Узун, Л. Н. Усенко, В. Ф. Федоренко, Н. И. Шагайда, Г. И. Шмелев, А. А. Шутьков, А. Ф. Хицков, Л. И. Холод, А. А. Черняев, А. М. Югай и др.

Исследованию особенностей государственной поддержки сельского хозяйства в развитых зарубежных странах посвятили научные труды Н. В. Боровских, А. В. Бусыгин, А. Н. Илларионов, В. И. Капелюшников, В. И. Назаренко, А. Г. Папцов и др.

К сожалению, по данным ОЭСР, приходится констатировать факт того, что в развитых странах поддержке сельскохозяйственных производителей в виде денежных поступлений от потребителей и налогоплательщиков уделяется большее внимание, чем в России. Оценка мер господдержки сельского хозяйства включает как прямые дотации из госбюджета, так и увеличение доходов производителей в результате проводимой государством политики и т. д. (рис. 1).

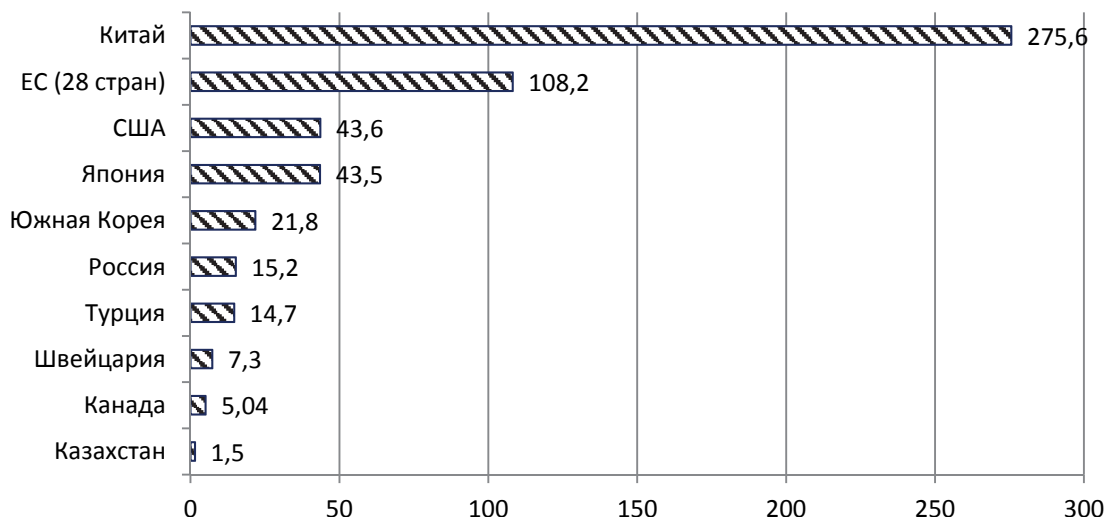


Рис. 1. Оценка поддержки сельскохозяйственных производителей (млрд долл. США) [1]

Не вызывает сомнений тот факт, что агропромышленный сектор экономики сегодня как никогда нуждается в реформировании. Но, учитывая имеющийся разброс мнений по этому вопросу в научной литературе, достичь желаемого результата весьма затруднительно. Это касается выбора оптимальных методов проведения финансово-кредитной политики, политики импортозамещения в условиях экономических санкций в отношении России.

В современных сложных экономических условиях в России необходима разработка основных направлений и финансово-кредитных инструментов по оптимизации государственной аграрной политики. Также очевидна необходимость в большей определенности понятийного аппарата, нет однозначного подхода к трактовке понятий «государственное регулирование агропромышленного комплекса» и «государственная аграрная (агропродовольственная) политика».

РЕЗУЛЬТАТЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Принципиальная новизна и важность указанных проблем для реформируемой России, недостаточная исследованность потенциала аграрной политики при высоком уровне ее научно-практической значимости в условиях жестких экономических санкций, девальвации национальной валюты, дискуссионный характер многих аспектов государственного регулирования АПК определили выбор темы, постановку целей и задач исследования.

Агропродовольственная политика государства является одним из важнейших компонентов го-

сударственной политики. Но прежде чем анализировать приоритетные направления развития аграрной отрасли и возможные последствия для экономики страны, целесообразно четче раскрыть понятийный, категориальный аппарат аграрной политики (табл. 1).

В авторском определении аграрной политики сам **факт перехода «агропромышленного производства из одного состояния в другое, соответствующее социальным, экономическим и экологическим требованиям общества на конкретном этапе его развития»** представляет собой **совершенствование или реформирование** всей совокупности условий жизнедеятельности сельскохозяйственных производителей и агропромышленного производства в целом. По нашему мнению, в данном определении логично раскрывается важность аграрной политики как составной части общей экономической политики государства, целенаправленность и экономическая необходимость ее проведения на определенном историческом этапе развития государства [2].

Термины «аграрная политика» и «агропродовольственная политика» часто рассматриваются как синонимы. Данные понятия близки по своей сущности, связаны с производством сельскохозяйственной продукции и продовольственным обеспечением страны. В термине «агропродовольственная политика» отражается деятельность государства, направленная на обеспечение продовольственной безопасности страны. Аграрная политика включает в себя определенные структурные элементы, нацеленные на улучшение условий

Методологические подходы трактовки термина «аграрная политика»

Автор, источник	Трактовки и их особенности
<p>Федеральный закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» (с изм. и доп. от 12.02.2015). URL: http://base.garant.ru/12151309/#ixzz3fvmvzxrF/ (дата обращения: 17.12.2016)</p>	<p>Статья 5. Государственная аграрная политика 1. Государственная аграрная политика представляет собой составную часть государственной социально-экономической политики, направленной на устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий. Под устойчивым развитием сельских территорий понимается их стабильное социально-экономическое развитие, увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение эффективности сельского хозяйства, достижение полной занятости сельского населения и повышение уровня его жизни, рациональное использование земель. Особенность. Составная часть государственной социально-экономической политики, направленной на устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий</p>
<p>Словарь по экономической теории [3]</p>	<p>Комплекс мероприятий государственной власти, направленный на укрепление сельскохозяйственного производства, совершенствование социально-экономических отношений на селе и обеспечение на этой основе роста благосостояния народа, всего общественного процесса в стране. Особенность. Совершенствование социально-экономических отношений на селе и обеспечение роста благосостояния народа</p>
<p>В.С. Буланов [4]</p>	<p>Целесообразная деятельность государства, направленная на создание и постоянное поддержание благоприятной среды для устойчивого развития АПК в целях обеспечения национальной продовольственной безопасности, нормальной жизнедеятельности сельского населения и сохранения биосистемы аграрной сферы. Особенность. Постоянное поддержание благоприятной среды для устойчивого развития АПК в целях обеспечения национальной продовольственной безопасности</p>
<p>Финансовый словарь проекта «Финам» [5]</p>	<p>Стратегическая концепция государства, направленная на повышение эффективности сельскохозяйственного производства и защиту экономических интересов представителей аграрного сектора. Особенность. Стратегическая концепция государства, направленная на защиту экономических интересов представителей аграрного сектора</p>
<p>В.Г. Гусаков, Е.И. Дереза [6]</p>	<p>Деятельность государства в области аграрных отношений; часть экономической политики, направленная на решение вопросов о развитии сельского хозяйства, о собственности на землю, средства производства и др. Особенность. Часть экономической политики, направленная на решение вопросов о развитии сельского хозяйства, о собственности на землю, средства производства</p>
<p>О.В. Сиполс [7]</p>	<p>Государственная политика, направленная на поддержку аграрного сектора за счет обеспечения гарантированного уровня цен и доходов и повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Особенность. Государственная политика обеспечения гарантированного уровня цен и доходов и повышения эффективности сельскохозяйственного производства</p>
<p>З.Б. Алиева</p>	<p>Объективно обусловленная закономерностями развития экономических и социальных отношений составная часть общей экономической политики государства, направленная на последовательную реализацию системы мер государства по переходу агропромышленного производства из одного состояния в другое, соответствующее социальным, экономическим и экологическим требованиям общества на конкретном этапе его развития. Особенность. Раскрывается важность аграрной политики как составной части общей экономической политики государства, целенаправленность и экономическая необходимость ее проведения на определенном историческом этапе развития государства</p>



Рис. 2. Структура аграрной политики

труда и повышение эффективности производства объектов аграрной политики (рис. 2). Данные компоненты можно представить как «агропродовольственный рынок». Агропродовольственный рынок существует в любом государстве вне зависимости от того, эффективна ли проводимая аграрная политика, или нет. Государственную аграрную политику можно подразделить на 4 типа.

Первый тип ориентирован на оказание поддержки сельскому хозяйству (субсидии отраслям животноводства, растениеводства). В данном случае в большей степени будет задействован сельскохозяйственный элемент аграрной политики.

Главной целью **второго типа** аграрной политики является оказание большей поддержки производству средств производства и материальных ресурсов для АПК. Таким образом, большой удельный вес финансирования государства направлен на агропромышленный элемент аграрной политики.

Третий тип аграрной политики есть симбиоз деятельности первых двух типов аграрной политики, так как без сельского хозяйства, сельскохозяйственной техники и оборудования невозможно существование перерабатывающей отрасли и производства продовольствия — третьего элемента аграрной политики.

В условиях насыщения национального рынка продукцией сельского хозяйства, внедрения инновационных технологий возделывания сельскохозяйственных культур, модернизации селекционного дела назревает необходимость актуализировать **четвертый тип** аграрной политики, направленной на интенсивное развитие аграрной науки (инфраструктурного блока АПК). Гражданские права, обязанности, интересы и другие ценностные ориентации сельскохозяйственного производителя составляют основу научной методологии и цели эволюции аграрной политики.

На современном этапе развития АПК особую значимость приобретают финансово-кредитные инструменты оптимизации аграрной политики. Несмотря на теоретические и методологические разработки в сфере аграрной политики, категориальный (терминологический) аппарат, отражающий специфику воздействия финансово-кредитных инструментов как структурного звена системы государственного регулирования агропромышленного комплекса России, практически не разработан (табл. 2).

Концепцию аграрной политики следует рассматривать как систему государственного регули-

Таблица 2

Современные трактовки категорий «кредитные инструменты» и «финансово-кредитные инструменты»

Автор, источник	Определение	Особенности
Финансовый словарь проекта «Финам» [5]	Кредитные инструменты – это долговые обязательства: векселя, чеки, акцепты, облигации и т.д.	Долговые обязательства
Ч. Вулфел. Энциклопедия банковского дела и финансов [8]	Кредитные инструменты – это обращающиеся платежные средства, подлежащие оплате по предъявлении, такие как чеки, платежные поручения, векселя с наступившим сроком погашения, акцепты, ноты (облигации). Этот термин обычно сопровождается каким-нибудь определением, например наличные кредитные инструменты. Кредитные инструменты, инкассируемые в том же городе, где находится банк, принявший их на инкассо, или за пределами этого города и т.д.	Обращающиеся платежные средства, могут быть наличными и инкассируемыми
Саляева О.Г., Саляев Е.В. Финансово-кредитные механизмы и инструменты в определении стоимости предприятия [9]	Финансово-кредитный инструмент – любой контракт, результатом которого является появление определенной статьи в активах одной стороны контракта и статьи в пассивах другой стороны контракта. Финансовые инструменты – валюта, ценные бумаги и индексы их курсов. Финансово-кредитными инструментами могут выступать различные внеоборотные и оборотные активы, финансовые, инвестиционные, заемные и другие виды аналогичных ресурсов с учетом их дисконтирования либо наращения, прибыль, цены, налоги, амортизация, гарантии и др.	Любой контракт, валюта, ценные бумаги, внеоборотные и оборотные активы
Алиева З.Б.	Финансово-кредитные инструменты в АПК – это совокупность разновидностей экономических ресурсов и методов оптимизации аграрной политики (лизинг, факторинг, страхование, фьючерсные сделки и др.), направленных на совершенствование социально-экономических отношений в аграрном секторе и повышение эффективности оптимизации сельскохозяйственного производства	Определение раскрывает специфику и роль финансово-кредитных инструментов как методов аграрной политики

рования агропромышленного комплекса страны, а именно систему конституционно и законодательно закрепленных принципиальных целевых инструментов государства (в том числе финансово-кредитных) на эффективное развитие аграрных отношений, обеспечивающих необходимые материальные и социальные условия жизнедеятельности сельскохозяйственных производителей. При реализации целевых ориентиров необходимо основываться на комплексном, эволюционном характере преобразований, избегая поспешного, искусственного реформирования системы аграрных отношений.

Не взирая на все преимущества и недостатки современной системы кредитования предприятий АПК, на наш взгляд, государственная поддержка данного комплекса должна включать в себя не только прямую передачу денежных средств орга-

низациям АПК в виде кредитов и субсидирования по программам развития отраслей сельского хозяйства, но и косвенную поддержку эффективного развития производства и финансирование мероприятий по продвижению российской продукции АПК (рис. 3).

Современное понимание важности аграрной политики базируется на признании государственного регулирования аграрного производства как одного из важнейших национальных интересов в условиях глобализации, экономических санкций и импортозамещения, а также необходимости оптимизации финансово-кредитного инструментария АПК в контексте обоснованной автором трактовки «государственной поддержки».

Следовательно, под государственной поддержкой АПК предлагается понимать «законодательно оформленную систему превентивных



Рис. 3. Прямая и косвенная поддержки как элементы государственного регулирования АПК [2]

(защитных) мер, осуществляемых за счет средств госбюджета, направленных на повышение эффективности производства и доходов производителей сельскохозяйственной продукции и, как следствие, обеспечение положительной динамики развития АПК» [2].

В современных условиях одной из целесообразных альтернатив «прямой поддержки АПК» представляется такой компонент «косвенной поддержки АПК», как ценовое регулирование государственных закупок сельскохозяйственной техники и продукции с использованием механизма фьючерсных контрактов. Ниже приведены главные причины, актуализирующие на современном этапе применение аппарата фьючерсных контрактов в региональном АПК, механизм заключения данных контрактов и его экономическая эффективность для контрагентов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФЬЮЧЕРСНЫХ КОНТРАКТОВ В РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОЕКТЕ «КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ВИНОГРАДАРСТВА»

Ситуация, складывающаяся в сфере переработки АПК Республики Дагестан, во всех отношениях парадоксальна. Переработчики занижают цену сырья для переработки и, соответственно, совершенно отсутствует необходимый синтез — симбиоз между ними и предприятиями — производителями сель-

скохозяйственного сырья. У сельхозпроизводителей имеются претензии и к торговой системе, которая старается зарабатывать прибыль не за счет объема реализованной продукции, т.е. торгового оборота, а за счет установления высоких торговых надбавок. А это, к сожалению, увеличивает сроки реализации продукции, ухудшает ее качество, и в итоге вместо прибылей в некоторых случаях имеют место даже убытки. Или, например, коньячный комбинат в РД получает большие прибыли, но вместо того, чтобы расширять производство, прибыль, которая получена за счет сельского хозяйства, направляется зачастую не в виноградарские хозяйства.

Решить проблему импортозамещения сельскохозяйственной продукции, полагаясь только на собственные средства предприятий, достаточно сложно, но возможно. С этой целью необходимы как прямые, так и портфельные инвестиции в восстановление и модернизацию оборудования, внедрения «ноу-хау» и, как следствие, освоение новых инновационных технологий.

Поэтому, на наш взгляд, целесообразно создавать аграрные холдинги, чтобы, например, ОАО «Дербентский завод игристых вин» (ДЗИВ) мог осуществлять посадку винограда тех сортов, которые ему необходимы, а не закупать столовые сорта, которые ему не нужны. Сегодня, чтобы поддержать виноградарей, данный завод закупает до 20% столовых сортов винограда. А это — некачественное вино, некачественный виноматериал

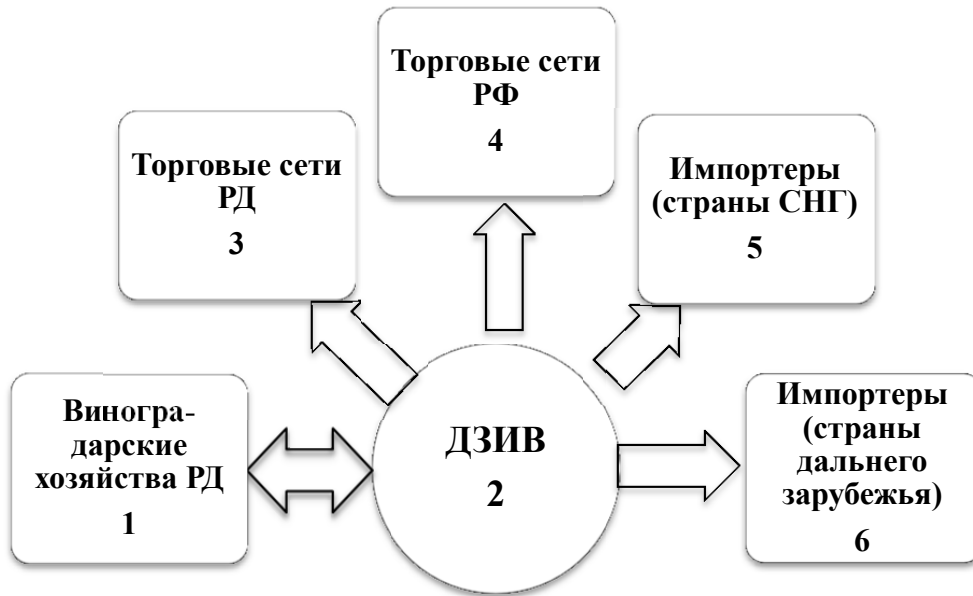


Рис. 4. Потенциальная схема функционирования виноградарского агрохолдинга в Республике Дагестан [10]

и некачественное шампанское. Поэтому руководству завода надо собрать все хозяйства, которые вошли бы в этот холдинг. Посредством проведения фьючерсных сделок завод финансировал бы посадку именно тех сортов винограда, которые ему принесут больше прибыли. На современном этапе Минсельхозпрод РД проработал все схемы создания аграрных холдингов в мясной и молочной отраслях, а также в зерновом хозяйстве.

Мы предлагаем создать подобные агрохолдинги и для виноградарских хозяйств республики (рис. 4).

Центральным звеном (руководящим органом агрохолдинга) можно назначить ОАО «Дербентский завод игристых вин» (ДЗИВ) либо ГУП «Кизлярский коньячный завод» (ККЗ). Участниками агрохолдинга могут являться передовые виноградарские хозяйства РД, торговые сети РД и РФ, а также импортеры из стран ближнего и дальнего зарубежья. ДЗИВ в рамках фьючерсных сделок (опционов call) с виноградарскими хозяйствами РД предоставляет им авансовый платеж (назовем его опционом) в размере 33,3% стоимости готовой продукции. В случае благоприятной конъюнктуры на рынке алкогольной продукции сделка будет ликвидирована, т.е. ДЗИВ произведет оплату поставленного сырья (винограда) согласно условиям заключенного контракта (1–2). В дальнейшем ДЗИВ осуществляет переработку сырья, розлив и реализацию готовой продукции на региональном (3), федеральном рынках (4), а также экспортирует продукцию в страны ближнего и дальнего зарубежья (5, 6).

Рассмотрим механизм расчетов ДЗИВ с виноградарскими хозяйствами по европейскому типу опциона на покупку (call). Средняя цена винограда в 2013 г. в РФ составила 16 457 руб./т [11].

Предположим, заключена фьючерсная сделка на поставку 10 т винограда по 15 000 руб./т на сумму 150 000 руб. (C_e^o) сроком на 5 месяцев. Рыночная цена винограда (по данным за 2013 г.) — 20 000 руб./т, или 200 000 руб. (C_e^p). Дата заключения контракта — 01.03.2014 г. Дата ликвидации контракта — 01.08.2014 г. Авансовый платеж составляет 33,3% от совокупной стоимости контракта, т.е. 50 000 руб. (O), или 5000 руб./т. Таким образом, на 01.03.2014 г. основные параметры заключенного контракта будут следующими:

$$\left. \begin{aligned} C_e^p &= 20\,000 \text{ руб./т} \\ C_e^o &= 15\,000 \text{ руб./т} \\ O &= 5\,000 \text{ руб./т} \end{aligned} \right\} O \geq C_e^p - C_e^o.$$

1 вариант. Если на 01.08.2014 г. $C_e^o = 20\,000$ руб./т, то:

- затраты на покупку опциона составят — 20 000 руб./т ($O + C_e^p$).
- выручка от реализации — 20 000 руб./т. (C_e^p на 01.08.2014 г.).

Итог — 0 руб., т.е. ДЗИВ не будет иметь прибыли при покупке винограда, но и не потерпит убытка, следовательно, контракт будет ликвидирован (исполнен). Таким образом, из восьми вариантов возможного изменения конъюнктуры на

сельскохозяйственных (виноградарских) рынках проведем анализ пяти значимых для покупателя опциона (ДЗИВ) и продавца (виноградарского хозяйства) возможных изменений рыночной конъюнктуры (C_e^p):

1) когда рыночная стоимость винограда (C_e^p) остается неизменной (**1 вариант**) — покупатель опциона (ДЗИВ) будет ликвидировать сделку, полностью покрыв первоначальные затраты в виде уплаченного опциона, но без прибыли;

2) когда C_e^p повышается (**8 вариант**) — покупатель опциона (ДЗИВ) будет ликвидировать сделку с прибылью;

3) когда C_e^p понижается на величину, меньшую опциона (менее 5000 руб./т) (**2–5 варианты**), то ДЗИВ также ликвидирует сделку, тем самым сократив убыток в виде уплаченного опциона;

4) если на дату ликвидации сделки C_e^p понижается на величину, равную опциону (**6 вариант**), то покупатель опциона (ДЗИВ) может поступить двояко (ликвидировать контракт либо отказаться от ликвидации), так как при любом исходе его убыток составит величину опциона;

5) в случае понижения C_e^p а величину, превышающую опцион (более 5000 руб./т) (**7 вариант**), — покупатель опциона (ДЗИВ) откажется от ликвидации контракта, сократив потенциальный размер убытка до величины опциона.

Проведенный анализ позволяет прийти к следующим выводам, определяющим эффективность опционов (call). Эффективность фьючерсных сделок (в нашем примере опциона на покупку партии винограда) заключается в предоставлении потенциальному покупателю (ДЗИВ) следующих предпочтений:

1) для заключения контракта покупателю (ДЗИВ) достаточно располагать не всей суммой средств на покупку опциона ($C_e^p = 15\,000$ руб./т), а 1/3 стоимости продукции (33,3%), поставляемой в будущем ($O = 5000$ руб./т);

2) опцион выполняет функцию страховой премии, уплатой которой потенциальный покупатель (ДЗИВ) хеджирует себя от неблагоприятного изменения C_e^p рисков $\downarrow C_e^p$ на величину, превышающую опцион), сведя их к опциону;

3) согласно теории вероятности при первоначальных затратах (33,3% от стоимости продукции) в 4-х выше указанных вариантах из 5 (80% случаев) изменения рыночной конъюнктуры (C_e^p) покупатель (ДЗИВ) либо полностью их покрывает, либо получает прибыль;

4) вероятность неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры (C_e^p) (согласно теории

вероятности низкая и составляет один вариант из пяти (20% случаев), и покупатель (ДЗИВ) всегда может отказаться от ликвидации сделки, сведя свои издержки до размера опциона.

Следует отметить, что заключение опционов на покупку (call) в рамках агрохолдинга имеет положительный эффект и для другого участника агрохолдинга — виноградарского хозяйства (поставщика продукции):

1) поставщик до фактической поставки продукции получает своего рода покупательский аванс (опцион) от покупателя (ДЗИВ) в размере 33,3% стоимости продукции, который может быть использован при закладке новых сортов саженцев винограда и на другие цели;

2) сумма покупательского аванса (опциона) по условиям опциона на покупку (call) не подлежит возврату покупателю;

3) при отказе покупателя (ДЗИВ) от ликвидации контракта с виноградарским хозяйством оно сможет компенсировать убытки нереализованной продукции за счет опциона. Например, при $\downarrow C_e^p$ до 14 000 руб./т — покупатель (ДЗИВ) откажется от ликвидации контракта с виноградарским хозяйством, так как в данном случае его потенциальный убыток превысит величину опциона и составит 6000 руб./т ($O = 5000$ руб./т). Следовательно, учитывая конъюнктуру рынка, виноградарское хозяйство будет вынуждено реализовать свою продукцию по рыночной цене, т.е. за 14 000 руб./т. Но, с учетом уплаченного данному хозяйству опциона ($O = 5000$ руб./т), стоимость реализации 1 т винограда составит 19 000 руб. То есть опцион для виноградарского хозяйства выполняет функцию компенсации затрат или частичной закупочной цены, защищающей финансовые интересы хозяйства в случаях неблагоприятно складывающейся конъюнктуры на рынке сельскохозяйственной продукции.

Исходя из вышеуказанного механизма опционных сделок, могли бы осуществляться как внутренние, так и внешние фьючерсные сделки: внутренние — по закупкам сырья только на территории РД (РФ), внешние — за пределами республики (РФ).

Результат исследования. Разработана потенциальная модель функционирования виноградарского агрохолдинга в Республике Дагестан [на примере ОАО «Дербентский завод игристых вин» (ДЗИВ)], базирующаяся на применении биржевого механизма расчетов ДЗИВ с виноградарскими хозяйствами по европейскому типу опциона на покупку (option call); доказана экономическая эф-

фактивность заключения фьючерсных контрактов для поставщиков и переработчиков продукции в рамках реализации регионального проекта «Кластерный подход к развитию виноградарства», позволяющая организовать мониторинг затрат на закупку сырья и снизить агрегированную себестоимость ДЗИВ по производству готовой продукции; обоснована целесообразность и предложены формы заключения как внутренних фьючерсных сделок по закупкам сырья на территории Республики Дагестан (РФ), так и внешних фьючерсных сделок по закупкам сырья за пределами Республики Дагестан (РФ).

Необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны много лет обсуждается на самом высоком уровне наравне с безопасностью военной. Но, тем не менее, мы все равно покупаем продукты за границей, зависим от других, в том числе враждебных нам стран [12]. «Через 5–7 лет мы сможем накормить страну основными продуктами отечественного производства — молоком, мясом, овощами, фруктами. Россия уже сейчас полностью обеспечивает себя зерном, растительным маслом, сахаром, картофелем. В 2015 г. по мясу впервые удалось превысить порог, который установлен Доктриной продовольственной безопасности. Уже сейчас две трети товаров на прилавках — российские, а по некоторым направлениям — например, по мясу птицы, свинине — мы закрываем 80–90% потребности» [13].

По той же свинине за 10 лет Россия в 2 раза увеличила производство, а по птице — в 3 раза. А ведь когда-то Россия на 80% зависела от поставок американских окорочков. Что касается говядины, то и тут доля российских производителей выросла до 75%. Может, это не тот результат, которого хотелось бы, но ведь мясом говядины в России начали заниматься всего 5–7 лет назад. Овощами и фруктами собственного производства страна обеспечена только на 35–40%, но сбор тепличных овощей в 2015 г. увеличился на 4% за счет того, что было построено более 200 га новых теплиц — это почти в 2,5 раза больше, чем в предыдущие годы. В 2016 г. уже заложено 6 тыс. га садов — на 20% больше, чем в прошлом.

«Нам нужно строить больше новых молочных ферм, предприятий по переработке сельхозпродукции. Еще одно слабое звено — сбыт, особенно это актуально для малого бизнеса. Фермеры, у которых нет доступа к хранилищам, нет возможности фасовать свою продукцию, вынуждены отдавать ее за бесценок. Нужно развивать кооперацию на селе (на это в текущем году уже направили

в два раза больше средств, чем в 2015 г.), строить оптово-распределительные центры — это позволит добиться справедливых закупочных цен, снизит издержки хозяйств» [13].

В 2015 г. в РФ в два раза были увеличены средства, выделяемые на поддержку фермеров, а в 2017 г. планируется их удвоить — до 20 млрд руб. Малые хозяйства в России обеспечивают практически половину всего агропроизводства, особенно в выращивании картофеля, овощей и фруктов, производстве молока. Предоставляются гранты начинающим фермерам — до 3 млн руб. и семейным животноводческим фермам — до 21 млн руб., а в 2017 г. планируется увеличить размеры грантов. Эти деньги в 2015 г. получили 4 тыс. хозяйств. В 2016 г. гранты фермерам были перечислены еще в начале весны. На сегодняшний день получателям перечислено 90% средств. Но для того, чтобы получить грант, нужно и свои средства инвестировать в развитие на условиях софинансирования.

Другим видом государственной финансово-кредитной поддержки АПК является субсидирование процентной ставки по кредитам: например, если кредит выдан под 17% годовых, фермер заплатит только 6%. Минсельхоз РФ рассчитывает, что с 1 января 2017 г. заработает льготный механизм краткосрочного кредитования сельхозпроизводителей по ставке не более 5% годовых.

Известно, что одними из главных проблем для переработчиков сельскохозяйственного сырья являются трудности с приобретением собственного помещения для переработки и производства готовой продукции; высокие арендные ставки за него. Данная проблема характерна для большей части субъектов РФ. Мы придерживаемся точки зрения о необходимости разработки республиканской программы по предоставлению представителям малого бизнеса в аренду помещений на льготных условиях сроком до 3 лет.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ
ПО ВНЕДРЕНИЮ МЕХАНИЗМА
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ
МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ
ДАГЕСТАН (ПЕРЕРАБОТЧИКАМ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЫРЬЯ)
В АРЕНДУ ПОМЕЩЕНИЙ НА ЛЬГОТНЫХ
УСЛОВИЯХ СРОКОМ ДО 3 ЛЕТ**

В данном случае предлагается использовать следующий механизм (рис. 5) [2].

Один из главных факторов на предоставление льгот — налоговая история за последние 2–3 года.



Рис. 5. Механизм предоставления представителям малого бизнеса РД (переработчикам сельскохозяйственного сырья) в аренду помещений на льготных условиях сроком до 3 лет

Ведь многие предприятия малого бизнеса работают по «серым» схемам, уклоняясь от уплаты налогов. Ставка арендной платы должна быть прогрессивной: например, в первый год — 50% от рыночной стоимости аренды и далее в течение трех лет — до 100%. Учитывая, что в условиях удорожания стоимости недвижимости выделение малым предпринимателям помещений на льготных условиях проблематично, выход видится в государственной поддержке. Государство должно взять на себя расходы по компенсированию средств, которые теряет собственник при сдаче помещения в аренду предпринимателям. Например, стоимость аренды помещения составляет 15 тыс. руб. в месяц (совокупный арендный платеж за 3 года — 540 тыс. руб.). Первый год предприниматель оплачивает 50% от стоимости аренды (7,5 тыс. руб. в месяц, или 90 тыс. руб. за год). Второй год — 66,6% от стоимости аренды (10 тыс. руб. в месяц, или 120 тыс. руб. за год). Третий год — 100% от стоимости аренды (15 тыс. руб. в месяц, или 180 тыс. руб. за год). В результате за одного предпринимателя за 3 года государство должно доплатить 150 тыс. руб. Если по

РД такие льготы предоставить 100 представителям малого бизнеса получится сумма в 15 млн руб. на 3 года или 5 млн руб. ежегодно (табл. 3) [2].

В масштабах Республики Дагестан данная сумма не очень большая. Ее можно даже не закладывать в бюджет РД, а выделить отдельной строкой из суммы, которая выделяется Комитету Правительства РД по предпринимательству в рамках комплексной программы по поддержке и развитию малого предпринимательства в РД.

Результат исследования. Таким образом, сформулированы методические положения о необходимости внедрения механизма предоставления представителям малого бизнеса РД (переработчикам сельскохозяйственного сырья) в аренду помещений на льготных условиях сроком до 3 лет. Данные положения экономически обосновывают эффективность поддержки мелких перерабатывающих предприятий региона как наиболее приспособленных к изменениям рыночной конъюнктуры, имеющих низкие потери сырья при переработке и логистически удобных для размещения вблизи производства.

Таблица 3

Расчет стоимости аренды помещений в РД для переработчиков сельскохозяйственного сырья и суммы льгот по программе поддержки малого бизнеса

Наименование платежей	1 год – 50% стоимости аренды	2 год – 66,6% стоимости аренды	3 год – 100% стоимости аренды
Расчетная стоимость аренды помещения с учетом льгот, тыс. руб.	90	120	180
Фактическая стоимость аренды помещения (без льгот), тыс. руб.	180	180	180
Сумма льгот на 1 предпринимателя, тыс. руб.	90	60	0
Итого сумма льгот на 100 предпринимателей, тыс. руб.	9000	6000	0

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Но, тем не менее, необходимо отметить, что оказываемая государством поддержка АПК должна в конечном итоге сказаться на улучшении качественных характеристик сельскохозяйственной продукции и доступности цен. Последние результаты проверок Роспотребнадзора свидетельствуют о стабильном соблюдении отечественными производителями требований к качеству и безопасности молочной продукции. Российская молочная продукция качественнее импортной. Доля фальсификата в импортной составляет порядка 8%, в отечественной – 5%. С 2018 г. должна заработать система электронной ветеринарной сертификации, которая будет отслеживать в том числе весь объем произведенного молока и сделанных из него продуктов. Если произвели больше творога, чем затратили молока, – это повод для проверки. А цены растут не столько у производителей (в 2015 г. – на 7%), сколько в торговле (на 14%). Роль Минсельхоза в сдерживании цен – стимулировать рост производства. Ведь чем больше предложений на рынке, тем справедливее цены. Вот пример: Россия 10 лет назад сделала ставку на поддержку и развитие птицеводства. Сегодня Россия обеспечивает себя мясом птицы практически полностью, а цены на него в рублях не растут с 2012 г., они в России сейчас одни из самых низких в мире [12].

В части уменьшения налогового бремени и оказания государственной поддержки сельскому хозяйству мы солидарны с позицией В. Иноземцева, доктора экономических наук, профессора НИУ ВШЭ, об освобождении от налогообложения сельского хозяйства (кроме страховых платежей).

Государство могло бы отказаться от всех налогов с фермеров и переработчиков отечественного продовольственного сырья (вклад этих секторов и так не превышает 1,5% доходов бюджета), что спровоцировало бы резкий рост инвестиций в сектор, где занято до 9,2% рабочей силы и создается 4,4% ВВП. Это могло бы прибавить экономике до 1,2% в год [13].

Государство могло бы отказаться от всех налогов с фермеров и переработчиков отечественного продовольственного сырья (вклад этих секторов и так не превышает 1,5% доходов бюджета), что спровоцировало бы резкий рост инвестиций в сектор, где занято до 9,2% рабочей силы и создается 4,4% ВВП. Это могло бы прибавить экономике до 1,2% в год

Импортозамещение как государственная экономическая политика – научно обоснованная долгосрочная государственная политика по рационализации и оптимизации импорта товаров, услуг путем стимулирования отечественных производителей аналогичных продуктов и косвенного регулирования импорта протекционистскими инструментами. Для этого целесообразно проводить регулярный мониторинг наличия на полках

магазинов в торговых сетях продуктов питания отечественных сельскохозяйственных производителей, оказывать им всяческую поддержку в продвижении продукции. Как и все другие отрасли экономики, сельское хозяйство нуждается в стимулировании инновационных методов производства продукции.

На наш взгляд, приведенная выше разработка конкретных практических предложений по созданию и функционированию системы агрохолдингов в АПК субъектов РФ (на примере Республики Дагестан) и в целом России могла бы способствовать решению данной проблемы.

Следует отметить, что перспективные отрасли и предприятия регионального значения могут явиться эффективным «локомотивом» аграрной политики. А наиболее приемлемыми в этом случае являются малые по размерам перерабатывающие предприятия, размещаемые вблизи производства, которые быстро адаптируются к изменениям рыночной конъюнктуры, где ниже потери сырья при переработке. В связи с этим автором разработана схема льготного предоставления в аренду помещений для переработки и производства готовой продукции представителям малого бизнеса.

Реальное приращение научного знания заключается в следующем:

1. Систематизирован и конкретизирован понятийный аппарат аграрной политики и государственной поддержки АПК в авторской трактовке дефиниции «аграрная политика», под которой следует понимать составную часть общей экономической политики государства, объективно обусловленной закономерностями развития экономических и социальных отношений, направленной на последовательную реализацию системы мер государства по переходу агропромышленного производства из одного состояния в другое, соответствующее социальным, экономическим и экологическим требованиям общества на конкретном этапе его развития.

2. Конкретизировано применительно к финансированию аграрной сферы экономики со-

держание понятия «финансово-кредитные инструменты АПК», которое следует рассматривать как совокупность разновидностей экономических ресурсов и методов оптимизации аграрной политики (лизинг, факторинг, страхование, фьючерсные сделки и др.), направленных на совершенствование социально-экономических отношений в аграрном секторе и повышение эффективности сельскохозяйственного производства.

3. Сформулированы методические положения о необходимости внедрения механизма предоставления представителям малого бизнеса РД (переработчикам сельскохозяйственного сырья) в аренду помещений на льготных условиях сроком до 3 лет, экономически обосновывающие эффективность поддержки мелких перерабатывающих предприятий региона как наиболее приспособленных к изменениям рыночной конъюнктуры, имеющих низкие потери сырья при переработке и логистически удобных для размещения вблизи производства.

4. Разработана потенциальная модель функционирования виноградарского агрохолдинга в Республике Дагестан [на примере ОАО «Дербентский завод игристых вин» (ДЗИВ)], базирующаяся на применении биржевого механизма расчетов ДЗИВ с виноградарскими хозяйствами по европейскому типу опциона на покупку (option call); доказана экономическая эффективность заключения фьючерсных контрактов для поставщиков и переработчиков продукции в рамках реализации регионального проекта «Кластерный подход к развитию виноградарства», позволяющая организовать мониторинг затрат на закупку сырья и снизить агрегированную себестоимость ДЗИВ по производству готовой продукции; обоснована целесообразность и предложены формы заключения как внутренних фьючерсных сделок по закупкам сырья на территории Республики Дагестан (РФ), так и внешних фьючерсных сделок по закупкам сырья за пределами Республики Дагестан (РФ).

ЛИТЕРАТУРА

1. Отчетные данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) за 2014 г. URL: http://oecd.ru/oecd_rf.html (дата обращения: 25.08.2015).
2. Алиева З.Б. Методологические подходы потенциального развития аграрной политики в стране // Региональные проблемы преобразования экономики. 2014. № 5. С. 104–111.
3. Словарь по экономической теории, 2004 г. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/862/word/agrarnaja-politika> (дата обращения: 17.12.2016).
4. Буланов В.С. Государственное регулирование рыночной экономики. Глоссарий, 2002 г. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/933/word/agrarnaja-politika> (дата обращения: 17.12.2016).

5. Финансовый словарь проекта «Финам». URL: <http://www.finam.ru/dictionary/> <http://www.vocable.ru/dictionary/1019030/word/agrarnaja-politika> (дата обращения: 17.12.2016).
6. Гусаков В.Г., Дереза Е.И. Аграрная экономика: термины и понятия. Энцикл. справочник. Минск: Белорусская наука, 2008. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/1238/word/agrarnaja-politika> (дата обращения: 17.12.2016).
7. Sipols O. New English-Russian dictionary reference. Economy. M. Flint, Science of 712 p. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/1046/word/common-agricultural-policy-cap-obschaja-agrarnaja-politika> (дата обращения: 17.12.2016).
8. Ch. Vulfel Encyclopedia of banking and finance. Fedorov, 2000, 1037 p.
9. Саляева О.Г., Саляев Е.В. Финансово-кредитные механизмы и инструменты в определении стоимости предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 1. URL: <http://www.auditfin.com/fin/2008/1/Salyaev/Salyaev%20.pdf> (дата обращения: 17.12.2016).
10. Алиева З.Б. Фьючерсные сделки в виноградарских агрохолдингах // АПК: экономика, управление. 2014. № 9. С. 30–35.
11. Основные показатели сельского хозяйства в России в 2014 г.: стат. сб. / Росстат. М., 2015. С. 38. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 30.08.2015).
12. Ткачев А.Н. И зацветут сады? // Аргументы и факты. 2016. № 30. С. 5.
13. Иноземцев В.Л. К делу! // Аргументы и факты. 2016. № 31. С. 18.

REFERENCES

1. Otchetnye dannye Organizatsii ekonomicheskogo sotrudnichestva i razvitiia (OESR) za 2014 [OECD Statistic report 2014]. URL: http://oecd.ru/oecd_rf.html (accessed: 25.08.2015) (in Russian).
2. Alieva Z.B. Metodologicheskie podkhody potentsial'nogo razvitiia agrarnoi politiki v strane [Methodological approaches of potential development of agrarian policy in the country]. *Regional'nye problemy preobrazovaniia ekonomiki — Regional problems of transformation of economy*, 2014, no. 5, pp. 104–113. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/862/word/agrarnaja-politika> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
3. Slovar' po ekonomicheskoi teorii [Dictionary of Economic Theory]. 2004. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/862/word/agrarnaja-politika> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
4. Bulanov V.S. Gosudarstvennoe regulirovanie rynochnoi ekonomiki. Glossarii [State regulation of market economy. Glossary]. 2002. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/933/word/agrarnaja-politika> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
5. Finansovyi slovar' proekta «Finam» [Financial Dictionary of the Finam project]. URL: <http://www.finam.ru/dictionary/> <http://www.vocable.ru/dictionary/1019030/word/agrarnaja-politika> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
6. Gusakov V.G., Dereza E.I. Agrarnaia ekonomika: terminy i poniatii. Entsikl. Spravochnik [Agrarian economy: terms and concepts]. Minsk, Beloruskaia nauka — Belarusian science, 2008. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/1238/word/agrarnaja-politika> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
7. Sipols O. New English-Russian dictionary reference. Economy. Moscow, Flint, Science, 712 p. URL: <http://www.vocable.ru/dictionary/1046/word/common-agricultural-policy-cap-obschaja-agrarnaja-politika> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
8. Charles J. Woelfel Encyclopedia of banking and finance. Fedorov, 2000, 1037 p.
9. Saliaeva O. G., Saliaev E. V. Finansovo-kreditnye mekhanizmy i instrumenty v opredelenii stoimosti predpriatiia. Audit i finansovyi analiz [Financial and credit mechanisms and tools in determining the value of an enterprise]. *Audit i finansovyi analiz — Audit and financial analysis*, 2008, no. 1. URL: <http://www.auditfin.com/fin/2008/1/Salyaev/Salyaev%20.pdf> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
10. Alieva Z.B. F'iuchersnye sdelki v vinogradarskikh agroholdingakh [Futures transactions in wine agroholdings]. *APK: ekonomika, upravlenie — AIC: economy, management*, 2014, no. 9, pp. 30–35 (in Russian).
11. Osnovnye pokazateli sel'skogo khoziaistva v Rossii v 2014 godu: stat. sb. Rosstat [The main indicators of agriculture in Russia in 2014]. Moscow, Rosstat — Russian Statistical Agency, 2015, p. 38. URL: <http://www.gks.ru> (accessed: 17.12.2016) (in Russian).
12. Tkachev A.N. I zatsvetut sady? [And the gardens will blossom?]. *Argumenty i fakty — Arguments and Facts*, 2016, no. 30, p. 5 (in Russian).
13. Inozemcev V.L. K delu! [Get to work!]. *Argumenty i fakty — Arguments and Facts*, 2016, no. 31, p. 18 (in Russian).

УДК 657.372;336.025

JEL P-51; H-30

ПРЕДПРОВЕРОЧНЫЙ АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЫЕЗДНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ УЧРЕЖДЕНИЙ УИС И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

МАСАЛЬСКАЯ МАРИНА ВИКТОРОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа, финансов и налогообложения, Академия ФСИН России, г. Рязань, Россия
masmv1977@yandex.ru*

МИШАНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа, финансов и налогообложения, Академия ФСИН России, г. Рязань, Россия
mev-r@yandex.ru*

РОЖКОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА,

*кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа, финансов и налогообложения, Академия ФСИН России, г. Рязань, Россия
tasha794@rambler.ru*

АННОТАЦИЯ

Выездная налоговая проверка на сегодняшний день остается самой эффективной формой налогового контроля. Она проводится с целью определения правильности исчисления и своевременности уплаты налогов и сборов, а также иных обязательных платежей в бюджет страны. С момента образования налоговой службы проверки проводились в отношении абсолютно всех организаций, ведущих различные виды деятельности (производство, оптовая и розничная торговля, строительство, услуги и т.д.), поэтому каждая проверка характеризуется своей уникальностью.

Предпроверочный анализ является подготовительным этапом проведения выездной налоговой проверки с целью повышения эффективности отбора налогоплательщиков, выбора методов и обеспечения результативности. Анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика – это мероприятие налогового контроля, которое реализуется до вынесения решения о проведении выездной налоговой проверки. Именно от него напрямую зависит включение налогоплательщика в план выездных налоговых проверок. Несмотря на то что работа в данной области налоговыми органами проводится еще с 2007 г., когда утверждена Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, в Налоговом кодексе Российской Федерации такая форма налогового контроля, как предпроверочный анализ не прописана и не регламентирована ни одним подзаконным актом. В этой связи возникает множество вопросов как в части ее организации, так и признания ее результатов, в том числе со стороны арбитражных судов. Также много вопросов возникает и у налогоплательщиков при самостоятельной оценке риска выездных налоговых проверок.

В последние десятилетия уголовно-исполнительная система России (далее – УИС) переживает вторую крупную реформу, затрагивающую практически все сферы ее деятельности, которая, помимо прочего, коснулась и порядка налогообложения ее подразделений.

Как и все налогоплательщики, подразделения УИС подвергаются налоговому контролю, вместе с тем они имеют существенные отличия от прочих субъектов в части ведения хозяйственной деятельности, что вызывает необходимость корректировки результатов предпроверочного анализа с целью повышения эффективности его проведения в отношении указанных учреждений.

Ключевые слова: предпроверочный анализ; выездная налоговая проверка; критерии отбора.

PRE-INSPECTION ANALYSIS AS A TOOL FOR FORECASTING ON-SITE TAX AUDIT RESULTS AT PENAL ENFORCEMENT INSTITUTIONS

MARINA V. MASALSKAYA,

*PhD (Economics), associate professor of the department of accounting, Analysis, Finance and Taxation, the Academy of the Federal Penitentiary Service of Russia, Ryazan, Russia
masmv1977@yandex.ru*

ELENA V. MISHANOVA,

*PhD (Economics), associate professor of the department of accounting, Analysis, Finance and Taxation, the Academy of the Federal Penitentiary Service of Russia, Ryazan, Russia
mev-r@yandex.ru*

NATALYA V. ROZHKOVA,

*PhD (Economics), associate professor of the department of accounting, Analysis, Finance and Taxation, the Academy of the Federal Penitentiary Service of Russia, Ryazan, Russia
tasha794@rambler.ru*

ABSTRACT

Today, on-site tax inspection remains the most effective form of tax inspection. It is conducted to determine the correctness of calculation and timeliness of payment of taxes and fees, as well as other mandatory payments to the country's budget. Since the creation of the tax service, inspections have been conducted at organizations executing different types of activities (production, wholesale and retail trade, construction, services, etc.), so each inspection has its own special features. The pre-inspection analysis is the preparatory stage of the on-site tax audit and it is aimed at improving the efficiency of taxpayers selection process, optimizing methods as well as ensuring the effectiveness of the audit. An analysis of the financial and economic activities of a taxpayer is a kind of tax control that is implemented prior to making a decision to conduct an on-site tax audit. It directly determines the inclusion of the taxpayer in the plan for on-site tax inspections. Despite the fact that tax authorities have been working in this area since 2007 when the concept of planning on-site tax audits has been approved, the pre-audit analysis as a form of audit is not included nor regulated by any legislative act. In this regard, many questions arise in terms of both organization and recognition of its results by the arbitration courts. Many questions also arise from taxpayers trying to assess on their own the risk of on-site tax inspections. Over recent decades, the Russian Penitentiary system has been undergoing a second major reform which affects practically all areas of its activities including taxation of its institutions. Like all taxpayers, institutions within the Federal Penitentiary system are subject to tax control, but at the same time, they are significantly different from other entities in terms of their economic activities. This fact makes it necessary to adjust the results of the pre-inspection analysis in order to improve its effectiveness at these institutions.

Keywords: pre-inspection analysis; on-site tax audit; selection criteria.

Полнота и своевременность уплаты налогов и сборов, а также иных обязательных платежей является необходимым условием формирования доходной части бюджетов всех уровней бюджетной системы страны. Таким образом, на органы, осуществляющие контроль за правильностью исчисления и полнотой перечисления налоговых платежей, возлагается сложнейшая задача по обеспечению эффективной организации всех форм налогового контроля, наиболее результативной из которых является выездная налоговая проверка. В процессе ее проведения на должностных лиц

налоговых органов ложится значительный объем работы по всестороннему анализу финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, выявлению «проблемных» мест, доначислению налоговых платежей, расчету пени и штрафных санкций, оформлению результатов проверки. Для всех этих мероприятий требуется огромное количество времени, а оно, как известно, ограничено налоговым законодательством. Так, согласно п. 6 ст. 89 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) выездная проверка не может продолжаться более двух месяцев, а в исключительных случаях —

шести месяцев. Исчисление срока начинается со дня вынесения решения о назначении проверки и заканчивается днем составления справки о ее проведении. Более того, сначала выносится решение, а потом об этом уведомляют налогоплательщика [1]. Данный факт заметно урезает сроки реальной проверки с учетом времени на вручение решения о проведении проверки, требования о предоставлении документов, а также времени представления документов налогоплательщиком. То есть фактический срок осуществления контрольных мероприятий уменьшается как минимум на 25%.

В соответствии с НК РФ выездная налоговая проверка может проводиться как по одному, так и по нескольким налогам (п. 3 ст. 89 НК РФ), поэтому различают тематическую и комплексную налоговую проверку. На тематическую проверку, разумеется, затрачивается меньше времени, поэтому при ее проведении можно сократить время примерно на 30–50%, но «потерять» возможные доначисления на 10–15%. Эти потери можно компенсировать, проведя 2–3 тематические проверки вместо 1–2 комплексных. При таком подходе, с одной стороны, увеличивается степень охвата налогоплательщиков, а с другой — при стихийной замене комплексных проверок тематическими ослабляется контроль за правильностью исчисления и своевременностью уплаты налогов, которые не являются основными [2]. Поэтому данную тенденцию нельзя рассматривать как положительную.

В связи с этим повышается роль всестороннего мониторинга различных сфер финансово-хозяйственной деятельности с целью выявления налогоплательщиков с максимальным уровнем налоговых рисков и включения их в план выездных налоговых проверок. Таким образом, в ходе предпроверочного анализа должен быть разработан определенный комплекс мероприятий (предварительная программа) по каждой организации с учетом специфики деятельности, что позволяет сэкономить силы и время при непосредственном проведении проверки [3, с. 35].

Несмотря на повышение эффективности государственного налогового контроля, предпроверочный анализ имеет свои недостатки, основным из которых является недостаточная урегулированность процедур, связанных с его проведением как в налоговом законодательстве, так и в инструктивных документах ФНС России, отсутствие единых требований к его организации и непроработанность соответствующего методического аппарата, а также относительно низкий уровень исследования настоящей проблематики в научной литературе [4].

Кроме того, многие арбитражные суды не признают предпроверочный анализ в качестве мероприятий налогового контроля. Например, ФАС Центрального федерального округа указал на отсутствие оснований полагать, что проведение налоговым органом «предпроверочного анализа финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика», осуществляемого согласно внутренним документам налоговых органов, следует квалифицировать в качестве мероприятий налогового контроля. Вследствие чего в ходе предпроверочного анализа возникают проблемы с получением информации о налогоплательщике, что сказывается на качестве работы налоговых органов [5].

Выездные налоговые проверки планируются на основании оценки налоговых рисков с учетом требований Концепции системы планирования выездных налоговых проверок, позволяющих выявлять нарушения законодательства о налогах и сборах и определять необходимый комплекс мероприятий [6]. По нашему мнению, установленный перечень критериев нуждается в существенной доработке в целях устранения возможной неоднозначности их трактовки и совершенствования информационного ресурса «ВНП-отбор».

Несмотря на обширный перечень предоставляемых льгот, у учреждений УИС имеются налоговые обязательства, наиболее значимыми из которых являются налог на добавленную стоимость и страховые взносы в государственные внебюджетные фонды.

Таким образом, для них наиболее значимыми критериями с высокой степенью вероятности инициирования выездной проверки являются:

1. Низкая налоговая нагрузка. В расчете налоговой нагрузки учитываются все налоги, начисленные как в качестве налогоплательщика, так и в качестве налогового агента, в том числе НДС/ФЛ. Суммы страховых взносов в расчете не участвуют (письмо ФНС от 22.03.2013 № ЕД-3-3/1026@). Однако с 2017 г. данный вид платежей будет учтен в расчете в связи с вступлением в силу с 1 января 2017 г. главы 34 Налогового кодекса Российской Федерации «Страховые взносы».

ФНС России определяет средние показатели налоговой нагрузки ежегодно и должна публиковать их до 5 мая на своем официальном сайте.

Динамика налоговой нагрузки по отраслям, традиционно присутствующим в производственной деятельности подразделений УИС, представлена в *табл. 1*¹.

¹ URL: http://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/.

Таблица 1

Средняя налоговая нагрузка по отдельным видам деятельности в УИС

Вид деятельности	Средняя налоговая нагрузка, %		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Швейное производство	7,2	8,1	7,8
Деревообработка	4,4	3,9	2,8
Металлообработка	3,2	3,8	4,5

Таблица 2

Рентабельность активов и продаж по отдельным видам деятельности

Вид деятельности	2013 г.		2014 г.		2015 г.	
	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %	Рентабельность продаж, %	Рентабельность активов, %
Швейное производство	7,1	3,5	10,3	2,1	12,5	7,1
Деревообработка	8,1	1,8	13,0	(-)	12,3	(-)
Металлообработка	9,9	4,9	16,7	4,4	22,4	8,6

Налоговую нагрузку организации ИФНС признает низкой, если ее значение меньше средних показателей по соответствующей отрасли.

2. Также важным критерием для подразделений УИС, расчет которого производится по видам деятельности, выступает:

- рентабельность активов, определяемая как частное от деления прибыли (убытка) до налогообложения и суммарной стоимости активов;
- рентабельность продаж, представляющая собой отношение суммы прибыли (убытка) от продаж к себестоимости продаж (с учетом коммерческих и управленческих расходов), выраженное в процентах.

Значения этих показателей по отдельным видам деятельности нашли свое отражение в табл. 2².

Наибольший уровень рентабельности продаж наблюдается по металлообработке, при этом его значение имеет тенденцию к росту с 9,9% в 2013 г. до 22,4% по итогам 2015 г., в отличие от рентабельности активов, которая по данному виду деятельности сокращается.

Швейное производство характеризуется ростом уровня рентабельности продаж, а также рентабельности активов. В отношении деревообрабатываю-

щего производства наблюдается замедление темпов роста рентабельности продаж, а рентабельность активов имеет в 2014–2015 гг. отрицательное значение.

Уровень показателей рентабельности ниже представленных значений увеличивает риск инициирования выездной налоговой проверки [7].

3. Выплата заработной платы ниже среднеотраслевого уровня в регионе, узнать уровень которой можно на официальном сайте территориального органа Росстата соответствующего региона либо на сайте регионального управления ФНС России. Для сравнения, динамика средней месячной заработной платы по отдельным регионам представлена в табл. 3³.

Этот критерий не выдерживается практически во всех учреждениях УИС, поскольку средняя заработная плата лиц, отбывающих наказание в виде лишения свободы, находится на очень низком уровне и не превышает минимального размера оплаты труда (МРОТ), который с 1 июля 2016 г. составляет 7500 руб. В то же время средняя заработная плата по отдельным регионам значительно выше.

Таким образом, проведение всестороннего анализа финансово-хозяйственной деятельности подразделений УИС призвано помочь выявлению «проблемных» мест налогоплательщика. Если

² URL: http://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/.

³ URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14p/Main.htm.

Средняя месячная заработная плата по отдельным регионам

Субъект Российской Федерации	Средняя заработная плата, руб.		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.
г. Москва	55 485	61 208	64 324
Рязанская область	21 797	24 280	25 412
Республика Мордовия	18 101	20 163	21 103

деятельность подразделения соответствует указанным выше критериям, то это не обязательно приведет к включению налогоплательщика в план выездных проверок. Однако своевременное реагирование финансово-аналитических служб подразделений УИС на происходящие изменения с максимизацией уровня налогового риска поможет избежать неблагоприятных налоговых последствий.

Кроме того, для успешной борьбы с налоговыми правонарушениями нужна совершенная правовая база и техническое оснащение. Предпроверочный анализ создает максимально благоприятные условия для эффективного проведения выездной налоговой проверки, поэтому целесообразность деятельности отдела предпроверочного анализа и истребования документов не вызывает сомнений. А повысить его результативность возможно внесением изменений в налоговое законодательство.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика — это мероприятие налогового контроля, которое реализуется до вынесения решения о проведении выездной налоговой проверки. Именно от него напрямую зависит включение налогоплательщика в план выездных налоговых проверок. Несмотря на то что работа в данном направлении проводится налоговыми органами еще с 2007 г., в Налоговом кодексе Российской Федерации такая форма налогового контроля, как предпроверочный анализ не прописана и не регламентирована ни одним подзаконным актом.

В этой связи с целью устранения противоречий во время судебных споров необходимо предпроверочный анализ закрепить на законодательном уровне для признания действий сотрудников ФНС России при планировании выездных налоговых проверок правомерными и направленными на повышение результативности проводимых выездных налоговых проверок, а не на создание неудобств налогоплательщикам проведением необоснованных мероприятий. Также следует про-

работать и систематизировать соответствующий методический аппарат [8].

Одним из приоритетных направлений предпроверочного анализа должно стать использование косвенных методов определения налоговой базы и сравнение ее с величиной, указанной налогоплательщиком в представленной налоговой декларации. Такой метод широко распространен во многих западных странах и активно используется.

Особенно интересно рассмотреть применение косвенного метода при исчислении налогооблагаемой базы в Германии. Данный опыт основывается на документах, большая часть из которых не связана напрямую с целями налогообложения. Наиболее распространенными из них являются:

- метод общего сопоставления имущества: имущественного прироста, личного и производственного потребления с доходами, продекларированными за отчетный месяц. Если обнаруживается прирост имущества, источники которого не подтверждаются достоверными данными, то налоговые органы делают вывод о сокрытии доходов;
- метод сопоставления доходов при помощи учета денежного оборота (является разновидностью предыдущего метода): основан на сопоставлении израсходованных денежных средств с денежными средствами, остающимися у налогоплательщика после обложения налогами. Превышение первого показателя дает налоговым органам основание полагать, что налогоплательщик занизил свои доходы на сумму разницы;
- метод, который основан на анализе производственных запасов: сопоставляется объем продаж, отраженный в отчетности с затратами на производство.

В странах Западной Европы особое внимание уделяется автоматизации и виртуализации процессов налогового контроля. Например, в Германии, Франции, Швеции во время проверки сотрудники налоговых органов имеют право доступа к электронным базам данных бухгалтерского и на-

логового учета проверяемых налогоплательщиков, а в Норвегии и Швеции — при проверке любых деклараций.

Конечно, применение такого опыта в России помогло бы в разы снизить бумажный документооборот и соответственно затраты государства на проведение проверки (особенно актуально сейчас во время политического и экономического кризиса), сократить время, а значит, повысить результативность проверки. Однако для современной российской действительности эти методы вряд ли применимы.

Вместе с тем вполне целесообразным представляется внесение изменений в методику отбора налогоплательщиков в виде дополнительных критериев, не зависящих от вида осуществляемой хозяйственной деятельности. К ним можно отнести:

- неоднократное представление уточненных налоговых деклараций, в которых сумма скорректированных налогов меньше суммы налога, заявленного ранее;
- представление деклараций (по налогу на прибыль, по упрощенной системе налогообложения), в которых при определении налоговой базы расходная часть составляет 95% и более на протяжении нескольких налоговых периодов;
- неоднократная реорганизация налогоплательщика;
- грубые нарушения налогового законодательства, выявленные последней выездной налоговой проверкой.

Многообразие критериев вызывает необходимость их группировки.

В первую группу должны войти критерии, имеющие числовое выражение в абсолютных и относительных величинах с установленными средними значениями показателей по видам экономической деятельности. Эталонными могут стать показатели, публикуемые ФНС России и ФСГС России по видам экономической деятельности (рентабельность, налоговая нагрузка, средняя зарплата) [9].

Ко второй группе следует отнести критерии с пороговым числовым значением. За основу можно взять усредненный показатель доли налоговых вычетов по НДС и НДФЛ (в части профессионального налогового вычета).

Третью группу составят критерии, рассчитываемые на основании данных налоговой и бухгалтерской отчетности (убытки, приближение к максимально допустимым значениям по специальным налоговым режимам, превышение темпа роста расходов над доходами и т.д.).

Четвертая группа критериев должна учитывать определенные признаки финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика (частая реорганизация, миграция, непредставление пояснений по расхождениям, ведение финансово-хозяйственной деятельности с риском).

Данная классификация критериев должна обеспечивать четкое определение места каждого критерия в их общей системе.

Таким образом, наличие эффективной процедуры отбора налогоплательщика для проведения выездной налоговой проверки является необходимым для рациональной организации налогового контроля, а в условиях загруженности сотрудников отделов выездных проверок обеспечит максимальную результативность проверок.

С другой стороны, метод точечного отбора имеет существенный недостаток. Проверка только тех налогоплательщиков, у которых суммы доначислений оказываются максимальными, автоматически отсеиваются налогоплательщики, которых можно отнести к разряду добропорядочных в аспекте совершения ими налогового правонарушения. Поэтому внедрение в практику случайных проверок позволит уравнивать всех налогоплательщиков. Вероятность стать объектом налоговой проверки будет одинаковой.

Конечно, случайные проверки тоже имеют свои плюсы и минусы. Плюс — это психологическое состояние налогоплательщика. Осознание им того, что даже при наличии положительной оценки его деятельности полностью проверку исключить нельзя. Минус — гораздо меньшие доначисления. Затраты на проведение проверки окажутся больше, чем доначисления в бюджет по результатам проведенной проверки.

Также очевидно, что совершенствование процесса предпроверочного анализа невозможно без совершенствования информационных технологий, позволяющих полностью автоматизировать процесс отбора налогоплательщиков.

Таким образом, одним из перспективных направлений совершенствования и развития мероприятий налогового контроля являются:

- во-первых, внесение в налоговое законодательство изменений, касающихся уточнения и конкретизации критериев отбора налогоплательщиков при проведении предпроверочного анализа;
- во-вторых, разработка принципиально новых подходов к обмену информацией между налоговыми органами и налогоплательщиками, а также между налоговыми органами и другими государственными структурами. В основе данного направле-

ния должны быть положены современные информационные технологии, позволяющие значительно упростить и повысить эффективность налогового контроля.

ЛИТЕРАТУРА

1. Масальская М.В. Оценка эффективности и совершенствование действующей системы предпроверочного анализа // *European Social Science Journal* (Европейский журнал социальных наук). 2016. № 11. С. 58–64.
2. Вишневецкий В.П., Гончаренко Л.И., Гурнак А.В. Эволюция налоговых институтов и проблемы перехода к экономическому росту // *Terra Economicus*. 2016. Т. 14. № 4. С. 14–30.
3. Гончаренко Л.И., Малис Н.И. Некоторые аспекты совершенствования налоговой политики России в кризисных экономических условиях // *Казанский экономический вестник*. 2015. № 1 (15). С. 5–11.
4. Кирина Л.С., Ордынская Е.В. Организация и методика налоговых проверок: учебник, практикум. М.: Профессиональное образование, 2016.
5. Никулина Е.В. Как улучшить планирование выездных налоговых проверок. Информационно-аналитический портал «Предпринимательство и право». 22.01.2015. URL: <http://lexandbusiness.ru>.
6. Федотова М.А., Шаров В.Ф., Гончаренко Л.И., Соляникова С.П. Бюджетно-налоговая политика: как выполнить социальные обязательства, не убив бизнес? // Сборник научных статей II Международного пенитенциарного форума Финансового университета. 2016. С. 26–58.
7. Воронов А.А. Мониторинг как перспективная форма налогового контроля // *Вестник финансового университета*. 2016. № 2. С. 145–150.
8. Маленкова Л.А., Кузьмина И.А. Методология оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности подразделений УИС. // *Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право*. 2014. № 4. С. 45–48.
9. Цветков В.А. Пять проблем экономической безопасности и экономического роста в современной России // *Вестник финансового университета*. 2016. № 2. С. 6–16.

REFERENCES

1. Masal'skaia M.V. Otsenka effektivnosti i sovershenstvovanie deistvuiushchei sistemy predproverochnogo analiza [Evaluation of effectiveness and improvement of the current system of pre-testing analysis]. *Evropeiskii zhurnal sotsial'nykh nauk — European Social Science Journal*, 2016, no. 11, pp. 58–64 (in Russian).
2. Vishnevskii V.P., Goncharenko L.I., Gurnak A.V. Evoliutsiia nalogovykh institutov i problemy perekhoda k ekonomicheskomu rostu [The evolution of tax institutions and the problems of transition to economic growth]. *Terra Economicus*, 2016, no. 4, vol. 14, pp. 14–30 (in Russian).
3. Goncharenko L.I., Malis N.I. Nekotorye aspekty sovershenstvovaniia nalogovoi politiki Rossii v krizisnykh ekonomicheskikh usloviakh [Some aspects of improving Russia's tax policy in crisis economic conditions]. *Kazanskii ekonomicheskii vestnik — Kazan economic bulletin*, 2015, no. 1 (15), pp. 5–11 (in Russian).
4. Kirina L.S., Ordynskaja E.V. Organizatsiia i metodika nalogovykh proverok: uchebnik, praktikum [Organization and methodology of tax audits: textbook]. Moscow, Professional'noe obrazovanie — Vocational Education, 2016 (in Russian).
5. Nikulina E.V. Kak uluchshit' planirovanie vyezdnykh nalogovykh proverok [How to improve the planning of on-site tax audits]. *Informatsionno-analiticheskii portal «Predprinimatel'stvo i pravo» — Informational and analytical portal Entrepreneurship and Law*. Available at: <http://lexandbusiness.ru> (accessed: 22.01.2015) (in Russian).
6. Fedotova M.A., Sharov V.F., Goncharenko L.I., Soliannikova S.P. Biudzhethno-nalogoiva politika: kak vypolnit'sotsial'nye obiazatel'stva, ne ubiv biznes? [Budget and tax policy: how to fulfill social obligations without killing a business?] *Sbornik nauchnykh statei II Mezhdunarodnogo penitentsiarnogo foruma Finansovogo universiteta — Collection of articles from II International Penitentiary Forum of the Financial University*, 2016, pp. 26–58 (in Russian).
7. Voronov A.A. Monitoring kak perspektivnaia forma nalogovogo kontroliia [Monitoring as a promising form of tax control]. *Vestnik finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University*, 2016, no. 2, pp. 145–150 (in Russian).
8. Malenkova L.A., Kuz'mina I.A. Metodologiia otsenki effektivnosti finansovo-khoziaistvennoi deiatel'nosti podrazdelenii UIS [Methodology for assessing the effectiveness of financial and economic activities of the Penal Enforcement System subdivisions]. *Nauchnoe obozrenie, Seriya 1, Ekonomika i pravo — Scientific Review, Series 1, Economics and Law*, 2014, no. 4, pp. 45–48 (in Russian).
9. Tsvetkov V.A. Piat' problem ekonomicheskoi bezopasnosti i ekonomicheskogo rosta v sovremennoi Rossii [Five problems of economic security and economic growth in modern Russia]. *Vestnik finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University*, 2016, no. 2, pp. 6–16 (in Russian).

УДК 336.71(045)
JEL G32

ПРОПОРЦИИ ТРАДИЦИОННОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

ВАЛЕНЦЕВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА,

доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, профессор Департамента финансовых рынков и банков, Финансовый университет, Москва, Россия
valencheva@yandex.ru

АННОТАЦИЯ

В статье выделены пропорции в сфере традиционной деятельности коммерческих банков, мониторинг которых позволяет минимизировать риски в этой сфере. Предложены критерии оценки этих пропорций и приведен анализ соотношений кредитов и депозитов по срокам в российском банковском секторе в 2016 г. Рассмотрены преимущества внедрения предложенной модели оценки, основанной на соотношениях активов и пассивов банка, в систему управления рисками, связанными со структурой баланса кредитной организации.
Ключевые слова: банк; пропорции в деятельности коммерческих банков; активы и пассивы банка; банковские риски.

THE SCOPE OF TRADITIONAL ACTIVITIES OF COMMERCIAL BANKS

NATALYA I. VALENTSEVA,

ScD (Economics), full professor, honored scientist of the Russian Federation, professor of the Financial Markets and Banks Department, Financial University, Moscow, Russia
valencheva@yandex.ru

ABSTRACT

The article highlights the scope of traditional commercial banks' activities segment and stresses that monitoring and management in these areas allow to minimize risks. The author suggests criteria to evaluate the scope of this kind of activities as well as analyzes the relationship between loans and deposits in terms of their maturity in the Russian banking sector in 2016. The paper points out advantages of the suggested evaluation model based on the ratio of assets and liabilities of the bank if used to manage risks linked to the credit organization's balance structure.
Keywords: bank; scope of commercial banks activities; bank's assets and liabilities; banking risks.

К традиционным направлениям деятельности коммерческих банков относятся: привлечение на счета средств различных субъектов, осуществление операций по поручению вкладчиков и размещение привлеченных депозитных ресурсов в форме кредита.

В этой сфере деятельности формируются различные виды пропорций в виде соотношений:

- между размером кредитов и депозитных ресурсов;
- между сроками кредитов и депозитов;
- качественное соотношение кредитов и депозитов размеру кредитов и депозитов в разрезе валютных, клиентских сегментов, применяемых инструментов привлечения и размещения ресурсов.

Под качеством кредитов и других активов понимается степень их ликвидности, а качество депозитов

и прочих ресурсов оценивается в зависимости от степени их стабильности. Все перечисленные пропорции лежат в основе идентификации рисков в несбалансированной ликвидности баланса банка, потери последним доходности и т.д.

Балансирование активов и пассивов по срокам является наиболее распространенным способом поддержания пропорциональности в деятельности коммерческих банков. Этот способ основан на определении величины разрыва между группой активов и пассивов данного срока. Этот разрыв (ГЭП) может иметь форму излишка (+) или дефицита (-) ресурсов. По методике Банка России (139-Т) от 27.07.2000, этот ГЭП рассчитывается в разрезе следующих сроков погашения: до востребования, на 1 день, от 2 до 7 дней, от 8 до 30, от 31 до 90, от 91 до 180 дней, от 181 дня до 1 года, от 1 года до 3 лет,

без срока, кроме того, определяется величина ГЭПа нарастающим итогом:

- от «до востребования» до 1 дня включительно;
- от «до востребования» до 7 дней включительно;
- от «до востребования» до 30 дней включительно;
- от «до востребования» до 90 дней включительно;
- от «до востребования» до 180 дней включительно;
- от «до востребования» до 1 года включительно;
- от «до востребования» до 3 лет включительно;
- по всем срокам.

Как известно, на основе этих данных рассчитываются коэффициенты излишка (дефицита). Модель их расчета выглядит следующим образом:

$$K_{\text{изл. (деф.)}} = \frac{\text{Величина излишка (дефицита) ликвидности нарастающим итогом}}{\text{Общая сумма обязательств}}$$

Чем выше абсолютная величина, тем выше риск банка. Знак величины коэффициента (+, -) определяет характер риска.

Описанная модель позволяет выявить уязвимость баланса банка, связанную с недостатком ресурсов или их избытком, конкретизировать зоны этой уязвимости в разрезе сроков активов и пассивов.

В банковской практике за рубежом коэффициент излишка (дефицита) рассчитывается также по другому варианту [1, с. 66; 2, с. 20; 3, с. 189–190]:

$$K_{\text{изл. (деф.) ресурсов сроком } t} = \frac{P_t - A_t}{P_t} \times 100,$$

где P_t — ресурсы сроком t ;

A_t — активы сроком t .

Этот вариант позволяет не только дать количественную оценку дисбаланса активов и ресурсов, но и проанализировать за счет ресурсов, какого срока покрывается дефицит ресурсов в конкретной зоне уязвимости. Если источником возмещения дефицита являются более краткосрочные ресурсы, то имеет место риск ликвидности. При возмещении недостатка ресурсов более долгосрочными привлеченными средствами может реализоваться риск потери доходности. Нередко может сложиться вариант дефицита ресурсов определенного срока, покрываемый стабильной частью ресурсов. В этом случае риск отсутствует. Дело в том, что все виды депозитных ресурсов, как правило, имеют стабильную часть, которая может быть рассчитана разными методами. Но для этого банк должен формировать соответствующую информацию. Стабильная доля остатков на счетах до востребования, определенная на основе параметров нормального распределения и данных по банковской системе за 2010–2015 гг.,

в среднем составила 43%, срочных депозитов — 29%¹. Оценим на основе описанных коэффициентов степень сбалансированности в 2016 г. привлечения вкладов и размещения кредитов в рамках сегмента российского банковского рынка, связанного с обслуживанием организаций (см. таблицу).

В таблице показан расчет излишка (дефицита) депозитных ресурсов в разрезе сроков. При этом уровень названного коэффициента рассчитан двумя методами: 1) на базе нарастающего ГЭПа; 2) на основе ГЭПа привлечения и размещения ресурсов определенного срока².

Данные, характеризующие степень сбалансированности ресурсов и активов по срокам в целом по банковской системе представлены в таблице и свидетельствуют о высоком уровне риска ликвидности в зонах привлечения и размещения средств на сроки свыше 180 дней. Риск нарастает по мере удлинения срока: в I квартале со 121,6 до 150,9%, во II — с 64,5 до 157,3%, в III — с 64,1 до 158,8%. На протяжении первого полугодия 2016 г. накопленный риск вырос с 82,8 до 86,7% в I квартале при последующем небольшом снижении до 82,5%.

Высокий уровень риска ликвидности баланса российских коммерческих банков, выявленный на основе модели балансирования активов и ресурсов по срокам, делает целесообразным использование разных подходов для выявления зон уязвимости баланса кредитных организаций.

В частности, предлагается сочетание количественного и качественного подходов для оценки степени сбалансированности деятельности банков по привлечению и размещению ресурсов.

Балансирование активов и пассивов баланса банка по их качеству (степени ликвидности активов и востребованности пассивов, экономической природы, принадлежностью к определенному сегменту рынка) предполагает фондирование, т.е. распределение ресурсов по активам на основе определенных принципов [3, с. 197–198]. К этим принципам можно отнести:

- при распределении ресурсов учитывается их экономическая природа, т.е. назначение ресурсов в функционировании банка³;

¹ Рассчитано студенткой группы РМ2–1М М.В. Шульгиной.

² Анализ ликвидности баланса сделан на основе только одного фактора ликвидности — взаимоотношений банка с организациями, так как по иным клиентам нет сводной статистики в разрезе сроков.

³ Например, собственный капитал предназначен для покрытия фиксированных активов и рисков. Поэтому он должен частично находиться в высоколиквидной форме. Депозитные ресурсы в соответствии с парораспределительной функцией кредита предназначены для покрытия ссудных операций и т.д.

Таблица

Балансирование по срокам ресурсов, привлеченных российскими коммерческими банками от организаций, и кредитов, предоставленных этим субъектам

Дата	Показатель	Сроки						
		До востребования и до 30 дней	От 31 до 90 дн.	От 91 до 180 дн.	От 181 дн. до 1 года	От 1 года до 3 лет	Свыше 3 лет	На все сроки
01.01.2016	Ресурсы, привлеченные от организаций; млрд руб.	3291,3	1818,0	1456,4	2054,5	2199,2	7149,5	17968,9
	Кредиты, предоставленные организациям и прочие размещения; млрд руб.	991,2	697,9	1484,2	4552,5	7177,1	17938,2	32841,1
	Излишек (дефицит) ресурсов, млрд руб.	+2300,1	+1120,1	-27,8	-2498,0	-4977,9	-10788,7	-14872,2
	Накопленный ГЭП, млрд руб.	2300,1	3420,2	3392,4	894,4	-4083,9	-14872,6	х
	Коэффициент излишка (дефицита), %	1) 69,9 2) 69,9	188,1 61,6	232,9 -1,9	43,5 -121,6	-185,6 -227,2	-772,3 -150,9	- -82,8
01.04.2016	Ресурсы, привлеченные от организаций; млрд руб.	2591,4	1823,3	1539,9	2186,3	1979,3	6979,8	17100,0
	Кредиты, предоставленные организациям; млрд руб.	1855,1	532,4	997,1	3595,7	6989,8	17956,6	31926,7
	Излишек (дефицит) ресурсов, млрд руб.	+736,3	+1290,9	+542,8	-1409,4	-5010,5	-10976,8	-14826,7
	Накопленный ГЭП, млрд руб.	+736,3	+2027,2	+2570,0	+1160,6	-3849,9	-14826,7	х
	Коэффициент излишка (дефицита), %	1) +39,7 2) +39,7	+111,1 +70,8	+166,9 +35,2	+53,1 -64,5	-194,5 -253,1	-212,4 -157,3	- 86,7
01.07.2016	Ресурсы, привлеченные от организаций; млрд руб.	2665,5	1952,6	1665,0	2000,0	1923,3	6973,7	17180,1
	Кредиты, предоставленные организациям; млрд руб.	2005,7	437,2	824,9	3281,5	6746,5	18050,7	31346,5
	Излишек (дефицит) ресурсов, млрд руб.	659,8	+1515,4	+840,1	-1281,5	-4823,2	-11077,0	-14166,4
	Накопленный ГЭП, млрд руб.	+659,5	+2175,2	+3015,3	+1733,8	-3089,4	-14166,4	-
	Коэффициент излишка (дефицита), %	1) +24,7 2) +24,7	+111,4 +77,6	+181,1 +50,5	+86,7 -64,1	-160,0 -251,1	-203,1 -158,8	- 82,5

Источник: URL: <http://www.cbr.ru>. Статистика. Банковский сектор.

- часть ресурсов распределяется в соответствии с их прямым целевым назначением (например, резервы, депозиты, предназначенные для покрытия определенных ссуд);
- ресурсы, привлеченные с отдельных сегментов рынка (рынок МБК, рынок ценных бумаг, рублевый и валютный сегменты рынка), используются в пер-

вую очередь для покрытия активных операций на этом рынке;

- летучая часть ресурсов определяется в первую очередь по высоколиквидным активам;
- стабильные ресурсы используются, прежде всего, для формирования низколиквидных активов.

В соответствии с перечисленными принципами и особенностями структуры активов и пассивов баланса каждый банк выбирает для себя приоритеты в фондировании.

Можно привести пример такого выбора:

- стабильные депозитные ресурсы направляются в первую очередь на покрытие ФОР и ссудных операций сверх резерва на возможные потери по ссудам;

- летучие депозитные ресурсы должны иметь в основном свободную денежную форму и поэтому распределяются в первую очередь на покрытие кассы и остатков средств на счетах банка;

- собственный капитал можно направить на покрытие фиксированных активов (основных фондов и капитальных затрат) и государственных ценных бумаг, затем текущих активов (ссуд, средств в расчетах, МБК и др.), не перекрытых резервами и привлеченными ресурсами, а в оставшейся части иметь свободную денежную форму;

- целевые резервы необходимо использовать для покрытия соответствующих активов;

- долгосрочную часть каждого вида ресурсов целесообразно использовать в первую очередь для покрытия относительно долгосрочных активов данного сегмента рынка.

Модели фондирования банк разрабатывает в разрезе видов ресурсов: стабильная часть депозитных ресурсов, летучая часть депозитных ресурсов, средства в расчеты, ресурсы, привлеченные с рынка МБК, ресурсы с рынка ценных бумаг, целевые кредитные ресурсы, собственный капитал.

Использование на практике балансирования активов и пассивов банка по качеству позволяет выявить зоны его уязвимости следующего характера:

- покрытие летучими депозитными ресурсами низколиквидных активов, которое является фактором невыполнения банком своих обязательств;

- использование стабильной части депозитов и собственного капитала на предоставление краткосрочных ссуд для кредитоспособных клиентов, для формирования остатков кассы и средств на корсчете, что ведет к реализации процентного риска, снижению прибыли банка за счет сокращения процентной маржи;

- активное использование летучей части средств на счетах физических лиц для кредитования реального сектора и т.д.

Кроме того, фондирование позволяет определить среднюю стоимость ресурсов, вложенных в конкретные виды услуг, связанных с активными операциями, а на этой основе — фактическую процентную маржу по услугам. В этом случае можно выявить отклонения фактической маржи по направлениям деятельности банка от маржи достаточной, нерентабельные услуги.

В связи с описанными достоинствами второго способа поддержания пропорциональности в банковской сфере деятельности предлагается его практическое внедрение. Это позволит учитывать больше факторов риска, связанных с нарушением пропорций в деятельности кредитной организации:

1. Учитывать качество источников, покрывающих дефицит ресурсов, сроком t . Если для этой цели использованы ресурсы более короткого срока, но в их стабильной части, то риск ликвидности отсутствует. Условием реализации такого способа является расчет стабильной части ресурсов.

2. Балансирование активов и пассивов с учетом их качества позволяет выявить факторы уязвимости баланса банка, связанные с адекватностью степени стабильности ресурсов и ликвидности активов, их клиентской принадлежности, адекватности секторов финансового рынка по привлечению и размещению ресурсов, целевого назначения ресурсов и активов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Валенцева Н. И. Модель оценки эффективности деятельности коммерческих банков // Банковское дело. 2015. № 2. С. 64–70.
2. Валенцева Н. И. Депозитная политика коммерческих банков // Банковское дело. 2013. № 2. С. 16–21.
3. Риск-менеджмент в коммерческом банке: монография / под ред. И. В. Ларионовой. М.: Кнорус, 2014. С. 187–199.

REFERENCES

1. Valentseva N. I. Model' otsenki effektivnosti deiatel'nosti kommercheskikh bankov [The model for assessing the performance of commercial banks]. *Bankovskoe delo — Banking*, 2015, no. 2, pp. 64–70 (in Russian).
2. Valentseva N. I. Depozitnaia politika kommercheskikh bankov [Deposit policy of commercial banks]. *Bankovskoe delo — Banking*, 2013, no. 2, pp. 16–21 (in Russian).
3. Risk-menedzhment v kommercheskom banke: monografiia / pod red. I. V. Larionovoi [Risk management in a commercial bank. Monograph ed. I. V. Larionova]. Moscow, Knorus — Knorus, 2014, pp. 187–199 (in Russian).

УДК 338.1
JEL R42

ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

КУЗНЕЦОВ АНТОН ОЛЕГОВИЧ,

*магистрант кафедры управления проектами государственно-частного партнерства факультета менеджмента, Финансовый университет, Москва, Россия
smithantony@bk.ru*

АННОТАЦИЯ

Устойчивое развитие государства приобретает особую значимость в условиях нестабильности конъюнктуры международных рынков, нарастания бюджетных расходов и падения экономического роста. Обеспечение финансовыми ресурсами выполнения важнейших социально-экономических задач и реализации инфраструктурных проектов играет ключевую роль для экономического подъема Российской Федерации.

Актуальными являются вопросы финансового обеспечения инфраструктурных проектов и взаимодействия государства и бизнеса, заключающиеся в наличии эффективных механизмов финансирования и сотрудничества для решения государственных задач. В их основе рассматривается дорожное хозяйство, а именно — необходимость развития сети автодорог как ключевого фактора, влияющего на экономические показатели субъектов и государства в целом. Проблема существующего дефицита средств рассматривается как сдерживающий фактор устойчивого экономического развития государства и реализации проектов дорожно-транспортной инфраструктуры.

В статье отражены: авторский взгляд на проблемы развития дорожного хозяйства Российской Федерации; представление о государственно-частном партнерстве как перспективном направлении развития взаимодействия государства и бизнеса в решении вопросов реализации инфраструктурных проектов; рекомендации по внедрению альтернативных источников финансирования инфраструктурных проектов дорожного хозяйства и формирования благоприятной инвестиционной среды на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: экономический рост; сеть автодорог; дорожно-транспортная инфраструктура; национальный инфраструктурный фонд; амнистия капитала; финансовый институт; комплексное развитие территорий; региональная политика; государственно-частное партнерство.

PROSPECTS FOR FINANCING ROAD TRANSPORT INFRASTRUCTURE PROJECTS

ANTON O. KUZNETSOV,

*MS student of the Public-Private Partnership Project Management Chair, Faculty of Management, Financial University, Moscow, Russia
smithantony@bk.ru*

ABSTRACT

Sustainable development of the state takes on special significance in conditions of instable global market, increased budget spending and sluggish economic growth. Providing financial resources in order to reach the most important social and economic goals and to implement road transport infrastructure projects is of highest priority for economic recovery of the Russian Federation. The issues of financial support of infrastructure projects as well as interaction between government and business in creating effective financial mechanisms and ways

of cooperation are highly relevant while fulfilling the government tasks. The paper considers the road transport facilities, namely, the need to develop a network of highways as a key factor affecting the economic performance of entities and the state as a whole.

The existing shortage of funds is considered as a problem that deters the sustainable economic development of the state and implementation of road transport infrastructure projects. The article reflects the author's view on such issues as development of the road facilities in the Russian Federation; public-private partnership as a promising form in developing interaction between the state and business in implementation of infrastructure projects. The article suggests recommendations on how to attract alternative sources of financing for road transport infrastructure projects and create favorable investment environment in the Russian Federation.

Keywords: economic growth; road network; road transport infrastructure; national infrastructure fund; capital amnesty; financial institute; complex development of territories; regional policy; public-private partnership.

Обеспечение роста национальной экономики является важной государственной задачей на пути к динамичному и конкурентному развитию. Устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации во многом зависит от вектора внутренней экономической политики, который должен быть направлен на повышение конкурентоспособности отечественной промышленности и уровня жизни населения. Долгосрочный рост экономики, как правило, определяет развитие инфраструктурных проектов в таких отраслях, как: машиностроительный комплекс, обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство. В настоящее время вектор экономического развития направлен на импортозамещение, переориентирование на увеличение производственных мощностей и структурирование внутреннего спроса.

Для реализации отраслевых проектов необходимо обеспечить условия взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса. Подобное сотрудничество возможно осуществить с помощью такого инструмента, как государственно-частное партнерство (ГЧП), позволяющего эффективно распределять обязательства и риски, а также системным образом влиять на устойчивое и комплексное развитие территорий. В частности, механизм ГЧП рассматривают в первую очередь как экономический фактор (предпринимательская активность, инвестиционный потенциал, развитость инфраструктурных отраслей, состояние бюджета разных уровней) и институциональный фактор (полнота нормативно-правовой базы, организация и эффективность системы органов управления) устойчивого развития региона или государства [1, с. 23].

Однако существует сдерживающий фактор, заключающийся в следующем: без развития феде-

ральной и региональной дорожной сети автодорог, которые являются объектом дорожно-транспортной инфраструктуры (ДТИ) [Федеральный закон от 08.11.2007 № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=212436&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9951799543041835#0> (дата обращения: 07.10.2016)], решение задачи по масштабной реализации проектов в ряде секторов экономики может быть затруднено, в особенности, если речь идет о комплексном развитии территории (КРТ). Международная практика свидетельствует, что дорожное строительство занимает ключевое место в комплексном развитии территорий и по опыту применения механизма ГЧП [2, с. 84]. В качестве примера, проводимая Советом Европейского союза (ЕС) работа по соединению существующих транспортных сетей между собой и модернизации технологий строительства позволила достичь не только либерализации трансграничных перевозок на территории ЕС, но и создания единой транспортной политики, оказавшей влияние на комплексное развитие регионов [3, с. 184]. Показателен подход Китая, характеризующийся высокой скоростью строительства (за последние 15 лет было введено в эксплуатацию более 80 тыс. км дорог общей протяженностью более 100 тыс. км против 5 тыс. автомагистралей и скоростных автомобильных дорог в России) и концепцией развития дорожной сети. Так, в ближайшие 5 лет, планируется связать все городские агломерации с численностью более 200 тыс. человек скоростными дорогами, что позволит диверсифицировать локации производственных мощностей, привлечь кадровый состав на местах, снизить транспортные издержки и раскрыть потенциал регионов.

В России развитие как федеральной, так и региональной дорожно-транспортной инфраструктуры сталкивается с рядом вопросов, касающихся спроса на данные объекты, выделения земельных участков (землеотвод) под строительство объектов ДТИ, следствием чего является высокая итоговая стоимость проекта. Эксперты выделяют ключевые факторы, влияющие на спрос инфраструктуры и землеотвод: наличие конкурирующих видов транспорта, социально-экономические условия, демографические изменения, отсутствие быстрого доступа к необходимым участкам земли [4, с. 112].

В контексте пространственного развития, одним из экономически перспективных направлений с устойчивым спросом на развитие ДТИ является реализация проектов по улучшению транспортной доступности объектов промышленной инфраструктуры и системообразующих предприятий посредством снижения нагрузки пассажиропотока и логистических (транспортных) издержек. Согласно теории Вильгельма Лаундхарта, поиск оптимального расположения для будущего предприятия является приоритетным для снижения производственных затрат, в которые заложены транспортные издержки, ввиду острой необходимости быть ближе к источникам сырья и к рынку сбыта продукции [5, с. 38].

Состояние дорожной отрасли характеризуется следующими особенностями:

- недостаток средств в бюджетах разных уровней на обновление дорожно-транспортной инфраструктуры;
- отсутствие системного подхода к региональной политике развития дорожно-транспортной инфраструктуры;
- высокий износ дорожного фонда;
- дефицит частного капитала в проектах ДТИ, реализуемых на основе ГЧП (15% частного капитала в России / 50% частного капитала в общемировой практике);
- забюрократизированный процесс согласования этапов проектного финансирования;
- отсутствие приоритетного статуса объектов ДТИ;
- недостаточный объем преференций для юридических лиц, вовлеченных в сферу автотранспортного хозяйства, в том числе по Программе поддержки инвестиционных проектов до 2018 г. Министерства экономического развития Российской Федерации [данные Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/>

mines/press/news/2015032403 (дата обращения: 17.10.2016);

- невысокая эффективность механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) в субъектах Российской Федерации при реализации инвестиционных проектов в дорожной отрасли по причине возможности участия в них преимущественно крупного бизнеса;
- отсутствие профессиональных кадров (команд) в регионах для структурирования проектов государственно-частного партнерства.

Президентом Российской Федерации В. В. Путиным в рамках заседания Государственного совета Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам Российской Федерации в октябре 2016 г. был обозначен ряд проблем в сфере дорожного хозяйства, в том числе отсутствие должного количества федеральных и региональных магистралей и неудовлетворительное состояние дорог в целом [данные Администрации Президента Российской Федерации. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/52929> (дата обращения: 21.10.2016)].

Согласно данным (индексу глобальной конкурентоспособности) Всемирного банка Россия занимает 123-е место по качеству дорог в общемировом рейтинге. К 2025 г. поставлена задача по обеспечению высокого качества дорожного покрытия 50% магистралей в крупных агломерациях и реконструкции до 85% региональной дорожной сети.

Как известно, источниками формирования федерального дорожного фонда являются: ассигнования из федерального бюджета и доходы от акцизов на автомобильное топливо. Источниками наполнения региональных дорожных фондов являются: доходы от акцизов на автомобильное топливо, транспортный налог и неналоговые источники, определенные Бюджетным кодексом Российской Федерации [данные Министерства транспорта Российской Федерации. URL: <http://www.mintrans.ru/upload/iblock/b80/rdf.doc> (дата обращения: 17.10.2016)].

Выполнение поставленных задач посредством бюджетного финансирования представляется весьма трудным, особенно в регионах, в связи с дефицитом средств бюджетов субъектов Российской Федерации и их дорожных фондов на обновление транспортной инфраструктуры дорожного хозяйства.

В России стабильно расходуется около 1,5% от валового внутреннего продукта (ВВП) в год на весь транспортный комплекс, включая содер-

жание, реконструкцию и строительство дорожных объектов [данные Министерства финансов Российской Федерации. URL: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116918 (дата обращения: 27.10.2016)].

Если учитывать мировой опыт распределения бюджетных средств, то расходы на развитие дорожной сети в России должны достичь как минимум 3% в год от ВВП ввиду обширной территории России и составить примерно 2,5 трлн руб. исходя из данных ВВП за 2016 г. [данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab33.htm (дата обращения: 30.12.2016)].

Необходимость развития федеральной и региональной дорожной сетей стимулирует на поиск новых источников финансирования, которые позволили бы насытить дорожные фонды средствами. Эксперты сходятся во мнении, что проблема недостаточного финансирования становится более ощутимой и имеет устойчивый характер из-за системной потребности в расширении дорожной сети, что требует дополнительного финансирования, в том числе привлечения внебюджетных средств [6; 7, с. 352]. Снижение государственных затрат, привлечение новых источников финансирования, консолидация финансовых ресурсов, комплексное развитие территорий и развитие сети автодорог требуют создания опорных финансовых механизмов внутри страны. С целью выполнения данных задач актуальным представляется создание Национального инфраструктурного фонда как финансового института и института развития, объединяющего в себе диверсифицированный ряд возможностей и полномочий.

Национальный инфраструктурный фонд мог бы обеспечить выполнение следующих функций и полномочий:

- выступать в качестве национального финансового института (в том числе привлекать средства зарубежных инвесторов, заинтересованных в развитии бизнеса на территории России);
- стать консультационным органом при реализации важных инфраструктурных проектов с использованием механизма ГЧП и при определении региональной политики развития ДТИ в субъектах РФ;
- создать единую биржу проектов ГЧП — т.е. платформу, которая консолидировала бы информацию о проектах ГЧП/МЧП и выполняла функцию полноценной конкурсно-торговой площадки для участия бизнеса (что является

одним из факторов, влияющих на информационную прозрачность взаимоотношений государства и бизнеса, а также на улучшение инвестиционного климата);

- аккумулировать средства для бюджетов под проекты ДТИ;
- использовать средства от государственной инициативы по амнистии капитала как одного из потенциальных источников финансирования проектов объектов ДТИ;
- сформировать экспертную группу из числа представителей профильных ведомств для отбора проектов с целью распределения и направления средств на реализацию инфраструктурных проектов ДТИ;
- регулятором снижения бюджетной нагрузки посредством аккумулированных средств;
- быть финансовым центром реализации долгосрочных взаимовыгодных отношений государства и бизнеса (в том числе иностранного), помимо резервных фондов исполнительных органов государственной власти.

Для эффективного функционирования подобной структуры необходимо иметь финансовую альтернативу государственным средствам. Дополнительным финансовым механизмом, с помощью которого фонд может функционировать, является программа амнистии капитала. В связи с поручением Президента Российской Федерации В.В. Путина о запуске программы амнистии капитала в 2015 г. был одобрен соответствующий Федеральный закон о декларировании гражданами России наличия активов, счетов в зарубежных банках [данные Администрации Президента Российской Федерации URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/39765/page/1> (дата обращения: 21.12.2016)].

В рамках программы предполагалось повысить бюджетные доходы за счет налоговых отчислений по амнистированному капиталу. По состоянию на июль 2016 г., в рамках программы поступило почти 100 тыс. заявлений от граждан [данные ежедневной деловой газеты России «Ведомости». URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/08/644525-vladeltsi-zarubezhnih-schetov-zainteresovalis-amnistiei-kapitalov> (дата обращения: 17.10.2016)].

Данные по объему возвращенного капитала отсутствуют, но, по самым оптимистичным прогнозам правительства, он мог бы достигнуть 250 млрд долл. США. Необходимо отметить факт, отражающий финансовый потенциал при возможном возобновлении программы: за последние 15 лет отток капитала составил более

700 млрд долл. США [данные Центрального банка Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bop/outflow.xlsx (дата обращения: 17.10.2016)], однако по неофициальным данным вывоз капитала составил более 2 трлн долл. США, что сопоставимо с объемом ВВП Российской Федерации за 2014 и 2015 гг. [данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vvp-god/tab33.htm (дата обращения: 30.12.2016)].

Прежде уже предпринимались попытки по возврату капитала в Россию. Одна из амнистий, которая наиболее была приближена к так называемой целевой программе, должна была пройти в 1995 г. по инициативе Министерства науки с целью привлечения средств в развитие российских инноваций, однако так и не была реализована. Налоговая амнистия капитала была проведена впервые в 2007 г. (по налоговой ставке в 13%), охватив около 3,5 млрд долл. США при ожидавшихся объемах 8 млрд долл. США. Следует отметить, что существует ряд принципиальных факторов, препятствующих репатриации капитала:

- наличие выгодных налоговых гаваней;
- недоверие бизнеса к государству по причине нестабильной экономической конъюнктуры;
- отсутствие выгодных условий по доходности на вложенный капитал.

Несмотря на заверченный статус программы амнистии в 2016 г., программа несет значительный долгосрочный финансовый потенциал для развития инфраструктуры при условии ее реформатирования. Главной сутью обновленного формата данной программы, в контексте развития Национального инфраструктурного фонда, является изменение процесса амнистии капитала, при котором бюджет получает налоговые отчисления от возвращаемого капитала, что является недостаточным для существенного развития инфраструктуры. Помимо налоговых преференций, предоставляемых декларантам, амнистию необходимо рассматривать как процесс привлечения всего капитала для участия в инфраструктурных проектах, приоритетными из которых могут стать проекты дорожного хозяйства. Это позволит эффективно использовать возвращаемый капитал для комплексного развития территорий и ДТИ, в частности.

Предполагается, что средства могут направляться как прямые инвестиции в фонд, будучи, имея статус финансового института, под уже

сформированные и одобренные внутренним комитетом проекты, или же размещаться на депозитных счетах и при этом получать налоговые послабления. А гарантийным инструментом будут выступать инфраструктурные депозиты (целевые инвестиции в проекты ГЧП под гарантии государства), на основе которых будут предоставляться государственные гарантии в виде ценных бумаг (в обмен на вложенные средства, в свою очередь направленные на финансирование проектов дорожного хозяйства).

Главным результатом создания подобного института и целевой программы по амнистии капитала должно быть создание эффективного механизма для привлечения инвестиций. В итоге цели внедрения модернизированной программы амнистии капитала как одного из финансовых механизмов функционирования фонда определены и реальны:

- минимизировать нагрузку на бюджет;
- возобновить приоритетные проекты, находящиеся на предварительной инвестиционной стадии;
- приступить к проработке новых проектов, включенных в утвержденные на федеральном и региональном уровне программы и планы;
- улучшить инвестиционный климат (институциональная, предпринимательская и проектная среда) российской экономики;
- Также одним из опорных финансовых механизмов фонда может использоваться механизм ГЧП. Выгоды для публичной и частной стороны от применения механизма государственно-частного партнерства очевидны:
 - осуществляется перенос части временных и производственных расходов на период реализации инфраструктурного проекта на бизнес;
 - возможность прогнозирования расходной части бюджета на реализацию проекта;
 - создание благоприятной экономической среды и инвестиционных условий для участия бизнеса в проекте ввиду долгосрочности проекта и диверсификации обязанностей.

Государственно-частное партнерство, несмотря на сложность структурирования схемы проекта в связи с особенностями отношений и условиями взаимодействия участников проекта, согласования сроков этапов реализации проекта, имеет шансы для широкого использования при реализации проектного финансирования на территории страны. Это подтверждается наличием успешных проектов, реализованных на основе ГЧП. Так, в 2010 г. а рамках двух первых концес-

сионных соглашений по автодорожным проектам (строительство нового выхода на Московскую кольцевую автомобильную дорогу с федеральной автодороги М1 «Беларусь» и скоростной автомобильной дороги М10 «Москва — Санкт-Петербург», реализуемых государственной компанией «Российские автомобильные дороги», далее — ГК «Автодор») привлечены рыночные инвесторы с российского рынка долгового капитала посредством выпуска новых инструментов — инфраструктурных облигаций [8]. По состоянию на 2017 г., ГК «Автодор» размещены выпуски облигаций в объеме 31 млрд 727 млн руб. [данные информационного агентства Cbonds. URL: <http://cbonds.ru/organisations/emitent/14259> (дата обращения: 17.01.2017)]. Последний выпуск позволил привлечь 10 млрд руб., которые будут направлены на завершение строительства трассы М11 «Москва — Санкт-Петербург». Развитие подобных инструментов стало возможным в связи с потенциалом развития проектов на основе ГЧП в российской экономике. При этом реализация партнерства государства и частного сектора в проектах ДТИ во многом зависит от институциональных особенностей, выраженных в совершенстве нормативно-законодательной базы, инвестиционной привлекательности проектов и субъектов РФ [9, с. 63]. В. А. Кабашкин, подчеркивает, что в целях масштабного вовлечения частного сектора в проекты автодорожного хозяйства и создания единой дорожной системы механизм ГЧП должен стать общенациональным приоритетом и быть неотъемлемой частью стратегии экономического развития многих регионов [10, с. 61].

В контексте регионального экономического развития и развития дорожно-транспортной инфраструктуры представляется необходимым создание консорциума из профильных ведомств, отвечающих за развитие автодорожного хозяйства (Министерство транспорта РФ, Федеральное дорожное агентство «Росавтодор», ГК «Автодор»), промышленности (Министерство промышленности и торговли РФ) и финансовой структуры (Национального инфраструктурного фонда). Результатами такого взаимодействия могут стать: оказание положительного экономического эффекта на комплексное развитие территорий, развитие системного подхода к региональным проектам дорожно-транспортной инфраструк-

туры. Для обеспечения указанных результатов необходимо создание единой концепции КРТ, которая, в свою очередь, позволит получить эффект синергии от одновременной реализации проектов дорожно-транспортной инфраструктуры и объектов промышленности.

Основная государственная задача — это возрождение отраслевого и промышленного потенциала России, на который в течение последних 30 лет оказывали негативное влияние разного рода политические и экономические факторы. Подводя итог, к числу стратегически важных целей экономического развития России стоит отнести: создание новых производственных мощностей, создание и комплексное развитие территорий, повышение экспортного потенциала страны за счет комплексного подхода к развитию транспортного комплекса и дорожно-транспортной инфраструктуры.

Механизмами реализации решения затронутых в статье проблем и поставленных целей выступают:

- консолидация целевого притока «зарубежного» (резидентов/не резидентов РФ) капитала путем создания единой финансовой структуры (Национальный инфраструктурный фонд) и внедрения в работу фонда обновленной программы амнистии капитала как перспективного механизма финансирования;
- продвижение механизма ГЧП и адаптация в регионах для использования при реализации в проектах ДТИ как эффективного метода взаимодействия государства и бизнеса;
- создание единого подхода к комплексному развитию субъектов РФ, основой которого станут проекты дорожно-транспортной инфраструктуры как фактора устойчивого экономического роста.

В перспективе указанные меры позволят улучшить экономические показатели регионов и увеличить валовой внутренний продукт, поднять уровень жизни населения, увеличить долю присутствия России на зарубежных рынках. Решение задач развития дорожно-транспортной инфраструктуры и привлечение масштабных объемов инвестиций в реализацию проектов транспортного комплекса Российской Федерации выступают основой для вывода экономики страны на принципиально новый качественный уровень.

ЛИТЕРАТУРА

1. Чуб А. А. Регионы России: факторы устойчивости и институциональные предпосылки развития в условиях глобализации: монография. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2015. 232 с.

2. Механизм концессии и другие инструменты государственно-частного партнерства при создании и развитии инфраструктуры особых экономических зон: монография / колл. авт.; под ред. Н. А. Гостевой. М.: Финансовый университет, 2012. 148 с.
3. Шемятенков В. Г. Европейская интеграция: учеб. пособие. М.: Междунар. Отношения, 2003. 400 с.
4. Делмон Д. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти. М.: ГЕО-ТЭК, 2010. 158 с.
5. Шедько Ю. Н., Погребняк Р. Г., Пожидаева Е. С. и др. Региональное управление и территориальное планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / под ред. Ю. Н. Шедько. М.: Юрайт, 2015. 503 с.
6. Астахов И. Г. Важное связующее звено // Транспортная стратегия — XXI век. 2015. № 29 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sovstrat.ru/journals/transportnaya-strategiya-21-vek/articles/st-trans29-30.html>.
7. Еганян А. Инвестиции в инфраструктуру: Деньги, проекты, интересы. ГЧП, концессии, проектное финансирование. М.: Альпина Пабlishер, 2015. 715 с.
8. Молочных С. Нужен ли российскому рынку закон об инфраструктурных облигациях // Cbonds Review. 2013. Август. С. 55 [Электронный ресурс]. URL: <http://review.cbonds.info/article/magazines/3311/> (дата обращения: 17.01.2017).
9. Йескомб Э. Р. Государственно-частное партнерство. Основные принципы финансирования: пер. с англ. М.: Альпина Пабlishер, 2015. 457 с.
10. Кабашкин В. А., Левченко А. А., Сидоров В. А. Развитие государственно-частного партнерства в регионах Российской Федерации: монография. М.: ИПЦ «ПОЛИТЕРРА», 2008. 466 с.

REFERENCES

1. Chub A. A. Regiony Rossii: faktory ustojchivosti i institucional'nye predposylki razvitija v uslovijah globalizacii [Regions of Russia: factors of stability and institutional prerequisites of development in the conditions of globalization]. Moscow, INFRA-M, RIOR, 2015, 232 p. (in Russian).
2. Mehanizm koncessii i drugie instrumenty gosudarstvenno-chastnogo partnjorstva pri sozdanii i razvitii infrastruktury osobyh jekonomicheskikh zon [The mechanism of concession and other tools of public-private partnership aimed at creation and development of special economic zones infrastructure]. Moscow, Finansovyj universitet — Financial University, 2012, 148 p. (in Russian).
3. Shemjatenkov V. G. Evropejskaja integracija [European integration]. Mezhdunar. Otnoshenija — International relations, 2003, 400 p. (in Russian).
4. Delmon D. Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo v infrastrukture: prakticheskoe rukovodstvo dlja organov gosudarstvennoj vlasti [Public-private partnership in building infrastructure: practical guide for public authorities]. Moscow, GEO-TJEK- GEO-TEK, 2010, 158 p. (in Russian).
5. Shed'ko Ju. N. , Pogrebnyak R. G., Pozhidaeva E. S. Regional'noe upravlenie i territorial'noe planirovanie: uchebnik i praktikum dlja akademicheskogo bakalavriata / pod red. Ju. N. Shed'ko [Regional government and territorial planning: the manual for BS studies]. Moscow, Izdatel'tstvo Jurajt — Publishing house Yurayt, 2015, 503 p. (in Russian).
6. Astahov I. G. Vazhnoe svjazujushhee zveno [Important link]. *Transportnaja strategija XXI vek — Transport strategy in the 21st century*, 2015, no. 29 (in Russian).
7. Eganjan A. Investicii v infrastrukturu: Den'gi, proekty, interesy, PPP, koncessii, proektnoe finansirovanie [Investments into infrastructure: Money, projects, interest rates, PPP, concessions, project financing]. Moscow, Al'pina Pablisher — Alpina Publisher, 2015, 715 p. (in Russian).
8. Molochnyh S. Nuzhen li rossijskomu rynku zakon ob infrastrukturnyh obligacijah [Whether the Russian market needs the law on infrastructure bonds]. *Cbonds Review*. 2013, avgust, p. 55 (in Russian). URL: <http://review.cbonds.info/article/magazines/3311>.
9. Jeskomb Je. R. Gosudarstvenno-chastnoe partnjorstvo. Osnovnye principy finansirovanija [Public-private partnership. Basic principles of financing]. Moscow, Al'pina Pablisher — Alpina Publisher, 2015, 457 p. (in Russian).
10. Kabashkin V. A., Levchenko A. A., Sidorov V. A. Razvitie gosudarstvenno-chastnogo partnjorstva v regionah Rossijskoj Federacii [Development of public-private partnership in regions of the Russian Federation]. Moscow, Ipc Politerra — Epc Politerra, 2008, 466 p. (in Russian).

УДК 658+330.101.542

JEL M21

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ПРОРОКОВ АНДРЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,

*профессор кафедры экономики и предпринимательства Института экономики, управления и права, Московский государственный областной университет, Москва, Россия
meo@iuecon.org*

АННОТАЦИЯ

Малое предпринимательство в современной экономике является важным фактором устойчивого социально-экономического развития и стабильности государства. Именно данный сектор экономики призван обеспечить занятость и рост доходов населения, увеличить потенциал внутреннего рынка и налогооблагаемой базы, развить инфраструктуру товарного рынка и активно заниматься инновационной деятельностью. Прямые методы государственного управления в рассматриваемой сфере деятельности не дают необходимого результата. Несмотря на большое количество нормативных документов, направленных на развитие и поддержку отечественного малого предпринимательства, количественные и качественные показатели его вклада в экономику страны уступают показателям данного сектора большинства развитых и быстроразвивающихся стран мира. Это объясняется, в частности, различиями в методике учета субъектов малого предпринимательства. Особенностью российской экономики является значительный неформальный сектор, занятые в котором официально не относятся к малому предпринимательству.

Ключевые слова: малое предпринимательство; малое предприятие; методы государственного управления; малый бизнес; государственная поддержка; экономически активное население; валовой внутренний продукт; неформальный сектор; индивидуальный предприниматель; хозяйства населения; нормативная база.

TRENDS IN DEVELOPMENT OF RUSSIAN SMALL BUSINESS

ANDREY N. PROROKOV,

*professor of the Economics and Entrepreneurship Department, Institute of Economics, Management and Law, Moscow State Regional University, Moscow, Russia
meo@iuecon.org*

ABSTRACT

Small business in the modern economy is an important factor for sustainable social and economic development and state stability. Small business plays a major role in ensuring employment and income growth for the population; increase in the domestic market potential, tax base expansion, development of the commodity market infrastructure and promotion of innovation activities. Direct methods of public administration in the examined area do not give the expected result. Despite numerous regulatory documents aimed at development and support of domestic small business, quantitative and qualitative indicators of this sector in the context of national economy are significantly lower than those of developed and emerging economies. This owes to the fact that different techniques are used for accounting small businesses. Russian economy features a significant informal sector which is not considered as small business.

Keywords: small business; small enterprise; government management methods; government support; workforce; gross domestic product; informal sector; self-employed entrepreneur; households; regulatory framework.

Вопрос о необходимости развития и поддержки в стране малого предпринимательства был поставлен уже в самом начале экономических реформ. Первый федеральный закон, показывающий внимание на государственном уровне к данной проблеме, был принят еще в 1995 г. [Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»]. В развитие этого закона были разработаны, утверждены и вступили в действие десятки нормативных документов на всех уровнях.

В конце того же 1995 г. принимается закон, упрощающий учет и отчетность в системе налогообложения для малого предпринимательства [Федеральный закон от 29.12.1995 № 222-ФЗ «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства»], выходят постановления Правительства РФ о создании Федерального фонда поддержки малых предприятий [постановление Правительства РФ от 04.12.1995 № 1184 «О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства»] и утверждении устава этого фонда [постановление Правительства РФ от 12.04.1996 № 424]. Вслед за этим выходит постановление по размещению до 15% от всего объема федерального государственного заказа в данном секторе экономики [постановление Правительства РФ от 23.04.1996 № 523 «Об участии субъектов малого предпринимательства в производстве поставки продукции и товаров (услуг) для федеральных нужд»]. В работу по созданию опоры рыночной экономики включаются регионы.

В 1997 г. принимается Федеральный закон № 97-ФЗ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, союзах) в Российской Федерации». В июле 1998 г. постановлением Правительства РФ утверждена Федеральная программа поддержки малого предпринимательства в РФ на 1998–1999 гг.

Планируется, что занятые в малом предпринимательстве, во-первых, должны преобразоваться в социально-экономический слой, именуемый «средний класс». В экономически развитых странах именно эта часть населения обеспечивает социально-экономическую стабильность всего общества. Во-вторых, считается, что малые предприятия смогут выполнить роль авангарда в инновационной деятельности за счет гибкости и более высокой степени приспособления к изменениям, происходящим на рынке.

В XXI в. законодательная работа на федеральном и иных уровнях продолжилась. Повышенное внимание к сфере предпринимательской деятельности,

именуемой за рубежом малым бизнесом, рассматривается руководством страны не как временная кампания, а как составная часть разработанного курса «Национальная экономика».

В 2007 г. принят новый Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее — ФЗ № 209). Указывается его инновационность, декларируется, что наконец-то определили конкретно, что такое не только малое, но и среднее предприятие, дополнительно выделено отдельно — микропредприятие.

В новом законе определены и систематизированы формы поддержки: имущественная, финансовая, информационная, правовая, консультационная, кадровая, разработаны и приняты десятки нормативных актов по обеспечению базового закона на федеральном и региональном уровнях.

В этих нормативных актах были предусмотрены и экономические (косвенные) методы управления, направленные на развитие данного сектора.

Предпринимаемые на уровне Правительства РФ действия были призваны решить ряд актуальных проблем и устранить препятствия, затрудняющие деятельность субъектов малого предпринимательства. Введено ограничение числа плановых проверок, закреплена преимущественно уведомительный порядок регистрации, сокращено количество разрешительных документов, принят Закон о приватизации представляемых малым предпринимательством арендуемых площадей, введена патентная система налогообложения, узаконены налоговые каникулы и др.

Важность наличия и поддержки малого предпринимательства для обеспечения социально-экономической стабильности государства осознается всеми. Определяя роль и значение малого предпринимательства как самостоятельного сектора экономики, можно выделить следующие его функции:

- обеспечение занятости населения;
- обеспечение стабильности общества;
- увеличение потенциала внутреннего рынка и налогооблагаемой базы;
- развитие инфраструктуры товарного рынка;
- инновационная деятельность;
- развитие кооперационных связей со средними и крупными предприятиями и др.

Прямые методы государственного управления в рассматриваемой сфере деятельности не дают необходимого результата. Несмотря на усиленное внимание к вопросам малого предпринимательства со стороны государства в течение последних двадцати лет, его роль и вклад в отечественное производство остаются примерно на одном уровне.

Показатели занятости населения Российской Федерации

Показатель	Млн человек	В процентах
Численность населения, всего:	146,3	100
в том числе:		
– экономически активное население	75,4	51,5
– пенсионеры	41,5	28,4
Численность занятых в экономике, всего:	67,8	89,9 (от активного)
в том числе:		
– безработные	3,9	5,2 (от активного)
Численность занятых в малом предпринимательстве	17,1 (МП и ИП)	25,2 (от занятых)
Численность занятых в неформальном секторе	14,0	18,6 (от активного)

Рассчитано по: Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015; Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: стат. сб. / Росстат. М., 2014.

В период 1996–2006 гг. число малых предприятий (МП) незначительно колебалось на уровне 850–950 тыс., имея некоторую тенденцию к увеличению. Среднесписочная численность работников за это время изменилась также незначительно: от 8,2 до 8,6 млн чел.

Среднесписочная численность работников на малых предприятиях (без микропредприятий) в следующее десятилетие уменьшилась с 8,6 млн чел. в 2006 г. до 6,4 млн чел. к 2015 г. [Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат, М., 2015. С. 207]. При этом среднегодовая численность занятых в экономике за этот период уменьшилась на 1 млн чел.

Для сравнения, в период развития кооперативного движения в РСФСР на 1 января 1990 г. было зарегистрировано 102 тыс. кооперативов с численностью работавших 2,7 млн чел. [Народное хозяйство СССР в 1989 г.: Статистический ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1990. С. 269], а в довоенном 1939 г. кооперированные кустари, т.е. члены артелей промысловой кооперации, вместе с неработающими членами их семей составляли 2,3%, или 4,5 млн чел., всего населения. Кроме того, 2,6%, или 5 млн чел., составляли крестьяне-единоличники и некооперированные кустари [Народное хозяйство СССР за 70 лет: Юбилейный стат. ежегодник / Госкомстат СССР. М.: Финансы и статистика, 1987. С. 11]. С учетом произошедших рыночных изменений сопоставление данных на-

водит на мысль, что существуют либо объективные социальные пределы вовлечения населения в данную сферу деятельности, либо не очень корректно ведется учет занятых в малом бизнесе. Либо и то и другое вместе взятое.

По данным Росстата, к началу 2015 г. численность экономически активного населения составляла 75,4 млн чел. (включая 4 млн безработных), численность занятых в экономике — 67,8 млн чел., из которых в частном секторе было занято 41 млн чел., численность занятых в малом предпринимательстве, по данным статистики, составляла 17,1 млн чел., включая индивидуальных предпринимателей (ИП) и крестьянские (фермерские) хозяйства (табл. 1).

В соответствии с действующими российскими законодательными актами (ФЗ № 209) существуют жесткие ограничения по определению субъекта хозяйственной деятельности, имеющего право получить статус субъекта малого предпринимательства: цель деятельности, государственная регистрация, организационно-правовая форма и ряд других.

В российском законодательстве к малому предпринимательству относятся юридические лица — коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий) и потребительские кооперативы по установленным критериям (численность работающих, выручка за предыдущий календарный год), индивидуальные предприниматели (ИП) и кре-

Таблица 2

Структура численности занятых в сфере малого и индивидуального предпринимательства по видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Численность занятых МП,%	Численность занятых ИП,%
Всего	100 (11,7 млн чел.)	100 (5,4 млн чел.)
Сельское и лесное хозяйство, охота и рыболовство	4,8	6,8
Добыча полезных ископаемых	0,4	–
Обрабатывающая промышленность	14,2	7,9
Строительство	13,5	2,9
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и бытовых изделий	29,3	56,5
Транспортные услуги и связь	5,7	9,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,3	0,1
Гостиницы и рестораны	3,9	–
Операции с недвижимостью, аренда, предоставление услуг	21,4 (включая 0,8% – научные исследования и разработки)	7,9
Здравоохранение и другие социальные услуги	1,9	0,4
Образование	0,2	0,4
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	3,4	7,9

Рассчитано по: Малое и среднее предпринимательство в России. 2014: стат. сб. / Росстат. М., 2014.

стьянские (фермерские) хозяйства (две последние категории действуют без образования юридического лица).

Для сравнения, в США, Франции и Италии численность занятых в малом бизнесе составляет 70, 54 и 73% трудоспособного населения соответственно.

В странах, входящих в Европейский союз (ЕС), выработаны обобщенные критерии отнесения фирм к категории малых: по численности занятых (до 250 человек) и по годовому обороту (до 40 млн евро). При этом в рамках ЕС каждая страна определяет понятие малого предприятия по-своему, устанавливая предел занятых и оборота в достаточно значительных интервалах. В ряде стран критерии определения малого предприятия варьируются в зависимости от сферы деятельности — для торговли предельная численность занятых ниже, чем для промышленных предприятий [1].

В соответствии с данными экономических исследований более 80% действующих предприятий

в западноевропейских странах классифицируются как малые. По мнению специалистов, высокие темпы экономического роста таких стран, как Китай, Южная Корея, Бразилия, Индия обеспечены в первую очередь за счет развития малого предпринимательства.

Следует иметь в виду, что и в странах ЕС, и в США и вышеупомянутых странах в общем количестве МП более 90% составляют фирмы, на которых работают до 5 человек, и они соответствуют статусу ИП по российскому законодательству. В США, например, треть семей вовлечена в сферу частного предпринимательства, т.е. ведет семейный бизнес и учитывается как субъекты малого бизнеса. Таким образом, понятие «малый бизнес» за рубежом имеет отличный характер от отечественного законодательно закрепленного статуса и в значительной мере представляет собой домохозяйства как элемент рыночной инфраструктуры [1].

Структура занятых в российском малом предпринимательстве в последнее время практически

не меняется. Подавляющее число МП и ИП занято в торговле и предоставлении услуг (табл. 2).

Основными условиями, обеспечивающими поступательное развитие малого предпринимательства, являются в первую очередь состояние экономики в целом, состояние, действенность законодательной базы и общественное отношение к предпринимательской деятельности.

Обсуждая перспективы малого предпринимательства, следует сказать несколько слов о национальной экономике.

В 2014 г. экономика РФ стала шестой крупнейшей экономикой по паритету покупательной способности и десятой по объему валового внутреннего продукта (ВВП) в текущих ценах.

ВВП России, по данным Межгосударственного статистического комитета Содружества независимых государств (СНГ), в период январь — сентябрь 2015 г. в постоянных ценах по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. составляет 96,3% [2]. Руководители экономического блока в Правительстве РФ в начале текущего года подтвердили падение ВВП России в 2015 г. на 3,7%.

Индекс потребительских цен в России вырос более чем на 11% (увеличение в странах СНГ больше только в Украине), оборот розничной торговли закономерно снизился почти на 9% (показатель в странах СНГ больше только в Украине) [2].

Снижение покупательной способности и, соответственно, потребительского спроса населения обуславливает сокращение доходной части бюджета и государственных расходов. В соответствии с общеизвестным макроэкономическим тождеством снижение показателей по перечисленным элементам ведет к дальнейшему сокращению национального ВВП.

Малое предпринимательство является индикатором состояния экономики, поскольку ориентировано в основном на внутренний спрос. Снижение доходов и, соответственно, платежеспособности населения негативно сказывается на состоянии данного сектора экономики.

Кризисные явления в экономике в 2014 г. привели к уходу с рынка значительной части малых предприятий. Снижение деловой активности наблюдалось в торговле, сфере услуг и производстве. Снижение объема продаж усиливает потребность предприятий в финансировании, но получение ссуд становится все более затруднительным.

Ярким примером чувствительности малого предпринимательства к малейшим изменениям экономической политики государства является закрытие более полумиллиона индивидуальных предприятий

за весь 2013 г. из-за увеличения социальных отчислений в результате реформы пенсионной системы.

Сокращение продаж и рост себестоимости (издержек) предприниматели пытаются компенсировать повышением цен на продукцию, а некоторая их часть — продажей бизнеса. В Москве, например, в 2014 г. было подано в 14,5 раза больше объявлений о продаже бизнеса, чем в 2013 г., в Московской области — в 11,7 раза, в Санкт-Петербурге — в 15,8 раза [3].

Одним из важных факторов, определяющих состояние малого предпринимательства, является политика в сфере законодательного и нормативного регулирования данного сектора со стороны органов власти и управления.

На государственном уровне неустанно декларируется необходимость поддержки отечественного малого предпринимательства.

Директивные методы управления, видимо, уже полностью исчерпаны. Во всех регионах разработаны программы поддержки малого предпринимательства, создана инфраструктура такой поддержки. Однако предложенные косвенные методы управления также не дают ожидаемого эффекта по различным причинам.

Основные проблемы известны и даже внесены в табличном виде в статистические сборники Росстата. К основным факторам, ограничивающим деловую активность организаций розничной торговли и сферы услуг, относятся: высокий уровень налогообложения — 53% и 36% от числа обследованных организаций соответствующих видов деятельности, недостаточный платежеспособный спрос — 48 и 42% соответственно, недостаток финансовых средств — 30 и 42% соответственно и др. [Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. Табл. 14.18, 14.21].

При этом на государственном уровне одновременно регулярно вводятся новые виды сборов, которые влияют именно на субъекты малого предпринимательства: торговый сбор (новый муниципальный налог), сбор за проезд по федеральным дорогам (для грузового автотранспорта), сбор на утилизацию колесной техники, сбор на капитальный ремонт и десятки других на региональном и муниципальном уровнях.

Введенные налоговые каникулы разрешены только вновь создаваемым предприятиям, в связи с чем возникают трудности с перерегистрацией действующих. В крупных городах началась кампания по сносу торговых точек и т.д. и т.п.

По разным оценкам, вклад российского малого предпринимательства в настоящее время со-

Таблица 3

**Производство основных видов сельскохозяйственной продукции по категориям хозяйств
(в процентах от общего объема производства)**

	Сельскохозяйственные организации	Хозяйства населения	Крестьянские (фермерские) хозяйства (включая ИП)
Продукция всего, в том числе:	48,6	41,4	10,0
Зерно	73,9	0,7	25,4
Сахарная свекла	89,2	0,5	10,3
Семена подсолнечника	70,2	0,4	29,4
Картофель	12,2	80,2	7,6
Овощи	16,8	69,2	14,0
Скот и птица на убой	72,7	24,4	2,9
Молоко	47,0	46,7	6,3
Яйца	78,4	20,8	0,8

Источник: Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. Табл. 16.4.

ставляет 15–25% объема ВВП. При этом в объеме конечной продукции не учитывается, например, деятельность личных подсобных и приусадебных хозяйств (в статистике — «хозяйства населения»), которые в структуре основных видов сельскохозяйственной продукции дают 80,2% картофеля, 69,2% овощей, 46,7% молока, 24,4% скота и птицы на убой. Для сравнения, фермерские хозяйства поставляют порядка 8, 14, 6 и 3% указанных видов сельхозпродукции соответственно (табл. 3).

Однако хозяйства населения не подпадают под юридически закрепленное определение малого предприятия. Отсюда следует и исключение занятых этой деятельностью граждан из разработанной системы государственной поддержки малого предпринимательства, поскольку они официально относятся к неформальному сектору экономики.

Проблема малого бизнеса в России заключается в необходимости развития малых форм хозяйственной деятельности, основанной на индивидуальной инициативе и предприимчивости, однако ограничением является излишнее акцентирование всех нормативных документов на термине «предпринимательство», которое в ГК РФ совершенно жестко связано с целью получения прибыли. Надо отдавать отчет, что предпринимательская деятельность является частным случаем хозяйственной или просто трудовой деятельности, которая направлена на материальное обеспечение самого работающе-

го и его семьи, а не исключительно на получение прибыли как экономической категории.

Именно поэтому данные по малому бизнесу в зарубежной статистике так отличаются от показателей малого предпринимательства в России. У «них» под малым бизнесом понимается дело как занятие, т.е. трудовая деятельность, приносящая доход. При этом в число вовлеченных в малый бизнес включаются как наемные работники, так и члены семьи организатора доходного хозяйства. Количество субъектов малого бизнеса определяется числом соответствующих налогоплательщиков, ведущих самостоятельную хозяйственную деятельность, являющихся независимыми экономическими единицами (как фирмами, так и домохозяйствами).

Кроме того, из-за действующих ограничений, связанных с законодательно закрепленными понятиями, вне сферы государственной поддержки остается значительное число тех, кто ведет такую индивидуальную трудовую деятельность, т.е. относится к неформальному сектору («серый» сектор экономики).

На международной конференции по экономическому и социальному развитию Москвы весной 2013 г. первый вице-премьер Ольга Голодец заявила, что только 48 млн чел. работают в секторах, которые видны и понятны Правительству РФ, и платят все необходимые взносы. В то же время, по ее словам, почти 45% трудоспособных россиян работают в «теневом секторе».

В соответствии с данными ежегодного мониторинга экономической активности, подготовленного в конце 2014 г. Росстатом, 14 млн чел., или 18,6% от экономически активного населения, находятся в «серой» зоне, а по мнению некоторых экспертов, до 40% экономически активного населения регулярно участвуют в неформальной занятости или неофициально получают заработную плату.

Занятость в неформальном секторе сложно оценить количественно. К видам неформальной занятости относятся и услуги, оказываемые в индивидуальном порядке специалистами (преподавателями, адвокатами и т.п.), и деятельность, направленная на обеспечение условий простого выживания семей (производство продуктов в домашнем хозяйстве для последующей продажи на рынке), и деятельность надомников (фрилансеров), что остается вне статистической отчетности и определяется оценочно. Зачастую вовлеченность граждан в неформальный сектор проявляется в форме вторичной занятости.

Поэтому целью государственной программы в данной сфере следует, на наш взгляд, считать развитие не столько малого предпринимательства, сколько создание условий для обеспечения занятости посредством вовлечения в общественное производство домохозяйств.

Особенностью отечественной реальности является такой субъективный фактор, как отношение большинства населения к возможности лично заняться предпринимательством.

В начале 2013 г. был опубликован национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2012» в рамках одноименного международного проекта, проводимого в 2012 г. в 69 странах. В России исследование проводилось специалистами Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета [4]. В ходе исследования в России было опрошено 3,5 тыс. респондентов. Среди них планирующих начать предпринимательскую деятельность всего 2,2% (в странах БРИКС и Восточной Европы таких более 20%). При этом интерес к предпринимательству проявляют мигранты, но всего 1% российских студентов готовы заняться собственным делом.

Подавляющее число не занимающихся предпринимательством граждан — 87% — не наблюдают в своем регионе благоприятных условий для осуществления предпринимательской деятельности.

Среди основных проблем для предпринимателей по-прежнему привлечение финансирования и административные трудности, непрозрачность и непоследовательность в процессе взаимодействия бизнеса и государства.

С учетом рассмотрения основных факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства в России (состояние экономики, нормативное регулирование и общественное мнение), нет оснований предполагать в ближайшее время рост активности в этом секторе экономики, но есть надежда на осознание органами власти и управления необходимости сбалансировать интересы малого предпринимательства и государства в общих целях национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пророков А.Н. и др. Малое предпринимательство в России: социально-экономические, правовые и организационные аспекты: монография / под ред. А.Н. Пророкова, Л.И. Чистоходовой. М.: ИИУ МГОУ, 2015. 185 с.
2. Экономика стран Содружества в январе — октябре 2015 года // Экономические новости России и содружества. 2015. № 23, декабрь.
3. Приказали долго жить // Экономические новости России и содружества. 2015. № 4, февраль.
4. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013». URL: http://www.gsom.spbu.ru/nam_20_let/sobytiya/vshm_

REFERENCES

1. Prorokov A. N. i dr. Maloe predprinimatel'stvo v Rossii: sotsial'no-ekonomicheskie, pravovye i organizatsionnye aspekty: monografiia / pod red. A. N. Prorokova, L. I. Chistokhodovoi [Small business in Russia: social, economic, legal and organizational aspects: monograph]. Moscow, IIU MGOU, 2015, 185 p. (in Russian).
2. Ekonomika stran Sodruzhestva v yanvare — oktyabre 2015 goda [The economy of the Commonwealth countries in January — October 2015]. Ekonomicheskie novosti Rossii i sodruzhestva — Economic news from Russia and the Commonwealth, 2015, no. 23 (in Russian).
3. Prikazali dolgo zhit' [Ordered to live long]. Ekonomicheskie novosti Rossii i sodruzhestva — Economic news from Russia and the Commonwealth, 2015, no. 4 (in Russian).
4. Natsional'nyi otchet «Global'nyi monitoring predprinimatel'stva. Rossiia 2013» [National report "Global Business Monitoring. Russia 2013"]. Available at: http://www.gsom.spbu.ru/nam_20_let/sobytiya/vshm_ (in Russian).



УДК 339.72(045)

JEL F34

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

БАЛЮК ИГОРЬ АЛЕКСЕЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет, Москва, Россия

balyuk@bk.ru

АННОТАЦИЯ

По мере либерализации функционирования мирового финансового рынка происходит усиление зависимости различных стран от внешнего финансирования, которое реализуется через инфраструктуру и механизмы международного долгового рынка. Поскольку более 4/5 совокупного объема международного долгового рынка приходится на различные виды долговых ценных бумаг, особый интерес представляет анализ динамики и тенденций развития данного сегмента международного долгового рынка.

В статье рассматриваются динамика, структура, а также основные тенденции развития международного рынка долговых ценных бумаг за последние двадцать лет. Международный рынок долговых ценных бумаг анализируется с точки зрения его участников, основных финансовых инструментов и видов валют.

На основе проведенного анализа делается вывод о том, что нормальное поступательное развитие международного рынка долговых ценных бумаг было нарушено глобальным финансово-экономическим кризисом 2007–2009 гг. Среди основных особенностей развития международного рынка долговых ценных бумаг за рассматриваемый период времени в статье отмечается заметное усиление роли развивающихся стран, повышение удельного веса евро в валютной структуре выпусков международных долговых ценных бумаг, а также активизация в последние годы роли нефинансовых организаций в качестве эмитентов на фоне ослабления позиций банков.

Ключевые слова: международный долговой рынок; долговые ценные бумаги; офшорные юрисдикции; инструменты денежного рынка; эмитенты из развитых и развивающихся стран.

DEVELOPMENT TRENDS IN THE INTERNATIONAL DEBT SECURITIES MARKET

IGOR A. BALYUK,

PhD (Economics), associate professor of the World Economy and International Finance Department, Financial University, Moscow, Russia

balyuk@bk.ru

ABSTRACT

With the global financial market liberalization, countries are getting increasingly dependent on the external financing realized through the infrastructure and mechanisms of the international debt market. Since over 4/5 of the total international debt market falls on various types of debt securities, the analysis of the dynamics and trends in the development of this segment of the international debt market is of particular interest.

The paper focuses on the dynamics, structure and trends in the international debt securities market development for the last two decades. The international debt securities market is viewed in the context of its players, principal financial tools and currencies.

Based on the performed analysis, it is concluded that the normal progressive development of the international debt securities market was upset by the global financial and economic crisis of 2007 to 2009. Among the key features of the international debt securities market for the reviewed period, the paper points out the growing role of emerging economies; an increased share of issued international debt securities denominated in euro, as well as expansion of non-bank financial institutions involved in the issuance of debt securities on the background of weakening banks' positions in the recent years.

Keywords: international debt market; debt securities; offshore jurisdictions; money market tools; issuers of developed and developing countries.

В процессе глобализации мировой экономики различные страны регулярно осуществляют внешние заимствования в целях активизации инвестиционной деятельности, покрытия дефицита государственного бюджета, проведения социально-экономических реформ и рефинансирования текущих долговых обязательств. По мере либерализации функционирования мирового финансового рынка происходит усиление зависимости различных стран от внешнего финансирования [1], которое реализуется через инфраструктуру и механизмы международного долгового рынка [2, 3].

По мнению автора, современный международный долговой рынок представляет собой совокупность условий, обеспечивающих осуществление операций купли-продажи различных видов долговых обязательств с использованием эмиссионных и неэмиссионных инструментов на межнациональном уровне. По расчетам автора, основанным на данных Банка международных расчетов [4, с. 113] и агентства Thomson Reuters [5, с. 1], за последние двадцать лет совокупный объем международного долгового рынка (включая непогашенные долговые ценные бумаги и синдицированные кредиты) увеличился на порядок и достиг 24 трлн долл. США к началу 2015 г. Из этой суммы около 90% приходится на долговые ценные бумаги. В связи с этим представляется целесообразным проанализировать динамику и тенденции развития именно этого сегмента международного долгового рынка.

По данным Банка международных расчетов (БМР), с декабря 1994 по декабрь 2011 г. совокупная стоимость находящихся в обращении международных долговых ценных бумаг увеличилась в 11,7 раза (табл. 1).

В декабре 2012 г. БМР внес изменения в статистику по долговым ценным бумагам с целью повышения степени их сопоставимости на различных рынках. С этого момента к международным долговым ценным бумагам стали относиться долговые ценные бумаги, выпущенные за пределами страны регистрации эмитента [6, с. 63]. Интернационали-

зация долгового рынка усложнила разграничение долговых ценных бумаг на международные и внутренние, и БМР изменил свою методiku классификации международных долговых ценных бумаг, сделав акцент на месте их эмиссии, а не на целевой базе инвесторов, как это было раньше. Таким образом, основным критерием разделения долговых ценных бумаг на международные и внутренние стало местонахождение первичного рынка.

С середины 80-х гг. XX в. БМР считал международными долговыми ценными бумагами долговые ценные бумаги, размещенные среди международных инвесторов. В число таких бумаг входили и долговые ценные бумаги, выпущенные на национальных внутренних рынках резидентами данной страны, которые, однако, были предназначены для международных инвесторов. А внутренними долговыми ценными бумагами считались долговые ценные бумаги, номинированные в национальной местной валюте и размещенные среди местных инвесторов. Долговые ценные бумаги, выпущенные на национальном внутреннем рынке резидентами данной страны, считались Банком международных расчетов ориентированными на международных инвесторов, если они были либо номинированы в иностранной валюте, либо размещены синдикатом банков, в состав которого входил хотя бы один иностранный банк.

В 80-е гг. XX в. подобное разделение долговых ценных бумаг на международные и внутренние рассматривалось в качестве альтернативной оценки внешней задолженности той или иной страны. Данные о выпусках долговых ценных бумаг, размещенных среди международных инвесторов, считались альтернативным источником информации о величине иностранных инвестиций в ту или иную страну. Однако за последние двадцать лет связь между эмиссиями долговых ценных бумаг в иностранной валюте и объемом иностранных инвестиций в данную страну стала не такой очевидной. Национальные финансовые системы постепенно интегрируются в международную финансовую систему. В настоящее время многие международные

Таблица 1

Международные долговые ценные бумаги в обращении по национальной принадлежности эмитентов (все виды эмитентов), млрд долл. США

	Развитые страны	Офшорные юрисдикции	Развивающиеся страны	Международные организации	Всего*
Декабрь 1994 г.	1991,0	19,4	147,5	283,6	2441,4
Декабрь 1995 г.	2294,2	23,6	176,4	308,7	2803,1
Декабрь 1996 г.	2611,4	36,3	259,2	319,1	3225,9
Декабрь 1997 г.	2813,6	48,4	329,3	303,2	3494,5
Декабрь 1998 г.	3487,8	59,2	376,7	371,1	4294,9
Декабрь 1999 г.	4499,0	56,6	425,3	378,1	5359,0
Декабрь 2000 г.	5465,5	70,5	456,6	380,6	6373,3
Декабрь 2001 г.	6277,7	90,2	486,3	382,6	7236,7
Декабрь 2002 г.	8094,0	111,2	544,0	437,1	9186,3
Декабрь 2003 г.	10 378,5	131,9	640,7	506,9	11 658,0
Декабрь 2004 г.	12 461,0	159,8	737,0	555,6	13 913,4
Декабрь 2005 г.	13 043,0	177,1	839,6	544,2	14 603,8
Декабрь 2006 г.	16 640,0	206,1	998,8	587,5	18 432,4
Декабрь 2007 г.	20 654,8	235,1	1186,0	660,3	22 736,2
Декабрь 2008 г.	21 764,8	230,0	1193,4	657,2	23 845,5
Декабрь 2009 г.	24 597,6	254,4	1341,0	800,4	26 993,4
Декабрь 2010 г.	24 981,4 (18 210,0)**	268,8 (277,5)	1545,4 (1509,1)	892,9 (896,7)	27 688,5 (20 893,2)
Декабрь 2011 г.	25 369,0 (17 952,0)	287,1 (281,0)	1767,3 (1723,8)	1052,0 (1056,7)	28 475,4 (21 013,5)
Декабрь 2012 г.	18 148,1	343,1	2098,7	1353,1	21 943,1
Декабрь 2013 г.	18 484,7	365,9	2467,5	1471,4	22 789,6
Декабрь 2014 г.	17 280,6	370,1	2741,9	1489,3	881,9

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

Нетто-эмиссии международных долговых ценных бумаг по национальной принадлежности эмитентов (все виды эмитентов), млрд долл. США

	Развитые страны	Офшорные юрисдикции	Развивающиеся страны	Международные организации	Всего*
1994 г.	234,3	7,9	33,5	9,9	285,7
1995 г.	263,6	4,3	29,5	15,8	313,2
1996 г.	407,4	17,2	90,6	24,9	540,1
1997 г.	437,5	14,2	88,6	20,3	560,6
1998 г.	573,0	10,2	40,2	55,1	678,6
1999 г.	1140,0	13,5	41,0	24,7	1219,1
2000 г.	1160,9	15,0	42,4	22,8	1241,1
2001 г.	990,2	21,0	39,8	16,1	1067,0
2002 г.	945,5	8,1	36,9	20,9	1011,4
2003 г.	1356,3	15,8	68,4	23,2	1463,7
2004 г.	1491,5	25,2	81,6	23,1	1621,4
2005 г.	1711,2	29,1	78,1	31,5	1849,8
2006 г.	2603,9	24,7	137,6	10,3	2776,4
2007 г.	2774,1	23,7	155,9	37,7	2991,3
2008 г.	2345,1	5,7	28,2	57,3	2436,3
2009 г.	2072,4	21,5	133,2	101,9	2329,1
2010 г.	1193,7 (347,5)**	15,0 (10,6)	212,6 (205,0)	93,2	1514,4 (656,4)
2011 г.	787,6 (63,9)	6,7 (5,9)	231,2 (217,3)	186,5 (186,9)	1212,0 (474,1)
2012 г.	15,5	61,1	372,6	284,7	733,9
2013 г.	12,5	22,1	369,4	113,9	518,0
2014 г.	178,0	15,1	342,7	138,7	674,6

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

инвесторы активно покупают долговые ценные бумаги, выпущенные на внутренних рынках и номинированные в национальных валютах. В то же время местные эмитенты имеют возможность выпускать долговые ценные бумаги в местной валюте не только на национальном внутреннем рынке, но и на международном.

Статистические данные по новой методике, официально публикуемые на сайте БМР, представлены

с 2010 г. В то же время на этом сайте сохранены и статистические отчеты вплоть до 2011 г., составленные по старой методике. В результате имеется возможность сравнить разницу в цифрах по одинаковым показателям за 2010–2011 гг., связанную с применением разных методологических подходов.

Новая методика определения международных долговых ценных бумаг привела к тому, что в результате пересчета величина находящихся в об-

ращении международных долговых ценных бумаг в декабре 2010 и 2011 гг. уменьшилась на $\frac{1}{4}$ по сравнению с методикой оценки, применявшейся БМР ранее. Основная причина данного сокращения объема — отнесение к внутренним долговым ценным бумагам долговых ценных бумаг, выпущенных резидентами в национальной валюте на внутреннем рынке, но размещенных синдикатом банков, среди которых находился хотя бы один иностранный банк. Кроме того, к внутренним долговым ценным бумагам были отнесены долговые ценные бумаги, выпущенные резидентами на внутреннем рынке, но номинированные в иностранной валюте.

В стоимостном выражении новая методика определения международных долговых ценных бумаг наиболее существенно скорректировала статистические данные по долговым ценным бумагам развитых стран мира. Так, например, в декабре 2010 г. объем международных долговых ценных бумаг в результате отнесения их части к внутренним долговым ценным бумагам сократился почти на 6,8 трлн долл. США [7, с. 113]. Из этой суммы 99,6% пришлось на долговые ценные бумаги, выпущенные резидентами развитых стран мира.

Если рассматривать годовую динамику развития рынка международных долговых ценных бумаг, следует отметить стабильный рост объемов рынка с 1994 до рекордного 2011 г., хотя, как видно из *табл. 2*, уже начиная с 2008 г. наблюдается ежегодное регулярное уменьшение объема нетто-эмиссий¹ международных долговых ценных бумаг, который в 2007–2011 гг. сократился с почти 3 до 1,2 трлн долл. США (или до 474 млрд долл. США по новой методике подсчета). В 2012–2014 гг. нетто-эмиссии характеризовались нестабильным состоянием с чередованием роста и падения объемов.

Анализ динамики развития рынка международных долговых ценных бумаг позволяет сделать вывод о том, что она отражает общие тенденции развития мировой экономики: поступательный стабильный рост на протяжении 15 лет до финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., резкое сокращение объема нетто-эмиссий в 2010–2011 гг., связанное с последствиями кризиса и обострением долговых проблем в развитых странах мира, и неустойчивая стабилизация в 2012–2014 гг. (выход в 2014 г. на уровень 2010 г. по величине нетто-эмиссий). Возникшей ситуацией с успехом

воспользовались развивающиеся страны, которые с 2010 по 2014 г. включительно в 1,8 раза увеличили свою долю в совокупной стоимости находящихся в обращении международных долговых ценных бумаг (до 12,5%) за счет резкого роста (в 1,67 раза) объема нетто-эмиссий.

Если рассматривать динамику развития рынка международных долговых ценных бумаг по видам функциональных эмитентов, следует отметить интенсивный рост как совокупного объема, так и доли финансовых организаций (*табл. 3*).

Как видно из таблицы, с 1994 по 2010 г. величина находящихся в обращении международных долговых ценных бумаг финансовых организаций возросла в 25 раз, а удельный вес повысился с 34,2% в 1994 г. до 78,7% в 2010 г. (по новой методике). При этом за тот же период доля нефинансовых организаций уменьшилась с 29,6 до 9,7%. Снижился также удельный вес правительств (с 24,6 до 7,3%) и международных организаций (с 11,6 до 4,3%). Однако начиная с 2011 г. доля финансовых организаций стала постепенно уменьшаться, составив 72,0% в 2014 г., а доля нефинансовых организаций, напротив, выросла на 4% к 2014 г. На 2,5% в структуре непогашенных международных долговых ценных бумаг к 2014 г. выросла также доля международных организаций. Эти статистические данные свидетельствуют о падении интереса международных инвесторов к долговым ценным бумагам банков в результате международного финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. и повышении спроса на долговые обязательства компаний реального сектора экономики и международных организаций.

Если анализировать изменения на международном долговом рынке по видам инструментов, то следует отметить серьезное доминирование в структуре международных долговых ценных бумаг средне- и долгосрочных инструментов в виде облигаций и нот. На них в декабре 2014 г. приходилось 96% совокупного объема находящихся в обращении международных долговых ценных бумаг. А среди облигаций и нот, находящихся в обращении, основная доля приходилась на инструменты с фиксированной ставкой купонного дохода (*табл. 4*).

Хотя с 1998 по 2006 г. их доля уменьшилась с 72,5 до 66,2% (в этот период в 1,4 раза повысился удельный вес инструментов с плавающей ставкой, отражавших желание инвесторов, преимущественно банков, принимать на себя более высокий рыночный риск в надежде получить более высокие доходы), однако к 2014 г. их доля постепенно повысилась до 72,1% как ответ международных инвесторов на нестабильную ситуацию в мировой экономике

¹ Нетто-эмиссия (Net Issue) представляет собой разницу между номинальной величиной вновь выпущенных ценных бумаг и номинальной величиной погашенных ценных бумаг за определенный период времени.

Таблица 3

Международные долговые ценные бумаги в обращении по видам функциональных эмитентов, млрд долл. США

Вид эмитента	Декабрь 1994 г.	Декабрь 1998 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2014 г.
Финансовые организации	834,1	2014,0	6617,9	14 352,0	20 821,8 (16 441,2)**	15 764,1
Нефинансовые организации	722,1	1011,4	1263,6	1866,7	3556,7 (2021,2)	2991,1
Правительства	601,6	898,4	867,8	1626,2	2417,1 (1534,1)	1637,4
Международные организации	283,6	371,1	437,1	587,5	892,9 (896,7)	1489,3
Всего*	2441,4	4294,9	9186,3	18 432,4	27 688,5 (20 893,2)	881,9

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

Таблица 4

Международные облигации и ноты в обращении по видам инструментов, млрд долл. США

Вид инструмента	Декабрь 1998 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2014 г.
С фиксированной ставкой	2973,8	6253,9	11 628,8	18 401,8	19 404,5 (13 535,7)**	15 143,2
С плавающей ставкой	915,9	2192,0	5584,6	7885,6	7687,9 (6338,9)	5451,5
Связанные с акциями	210,9	309,0	344,0	485,3	487,4 (326,5)	404,2
Всего*	4100,6	8754,9	17 557,4	26 772,7	27 579,7 (20 201,1)	998,9

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

и финансах и связанное с этим желание минимизировать свои риски с помощью покупки долговых инструментов с фиксированным уровнем дохода. Наряду с этим, следует отметить снижение удельного веса долговых инструментов, связанных с акциями (в первую очередь это конвертируемые облигации), с 5,2% в 1998 г. до 1,8% в 2010 г. Хотя в стоимостном выражении доля долговых инструментов, связанных с акциями, в 1998–2010 гг. выросла в 2 раза, рост других инструментов за тот же период времени был

более значительным (с плавающей ставкой — в 8,6 раза, а с фиксированной ставкой — в 6,2 раза).

Если проанализировать динамику и структуру выпуска международных облигаций и нот по видам основных валют, следует отметить существенный рост евро как с точки зрения стоимостного объема, так и с точки зрения его доли среди всех видов валют (табл. 5).

Как видно из таблицы, объем находящийся в обращении международных облигаций и нот, номи-

Таблица 5

Международные облигации и ноты в обращении по видам основных валют, млрд долл. США

	Евро	Доллар США	Фунт стерлингов	Иена	Немецкая марка	Французский франк	Все валюты*
Декабрь 1996 г.	–	1135,4	227,3	474,4	332,3	166,3	2982,5
Декабрь 1997 г.	–	1463,9	268,9	455,4	330,9	179,5	3358,3
Декабрь 1998 г.	–	1851,7	326,5	478,3	424,2	218,0	4100,6
Декабрь 1999 г.	1473,1	2397,3	393,9	–	–	–	5099,8
Декабрь 2000 г.	1771,0	2911,4	453,1	454,7	–	–	5879,4
Декабрь 2001 г.	2170,2	3465,6	505,3	409,1	–	–	6839,1
Декабрь 2002 г.	3283,1	4045,9	618,6	433,3	–	–	8754,9
Декабрь 2003 г.	4830,3	4484,6	778,3	487,9	–	–	11 088,7
Декабрь 2004 г.	6222,2	4864,3	984,2	530,7	–	–	13 249,6
Декабрь 2005 г.	–	–	–	–	–	–	–
Декабрь 2006 г.	8301,7	6399,4	1449,1	486,9	–	–	17 557,4
Декабрь 2007 г.	10 535,8	7553,3	1708,5	577,7	–	–	21 599,4
Декабрь 2008 г.	10 873,9	8215,1	1701,8	746,7	–	–	22 717,1
Декабрь 2009 г.	12 377,8	9425,0	2142,3	693,9	–	–	26 061,2
Декабрь 2010 г.	11 795,4	10 503,1	2089,3	760,8	–	–	26 772,7
Декабрь 2011 г.	11 723,2 (9327,2)*	11 313,0 (6640,6)	2061,6 (1905,5)	758,1 (741,7)	–	–	27 579,7 (20 201,1)
Декабрь 2012 г.	9620,0	7223,8	1921,3	646,2	–	–	21 102,3
Декабрь 2013 г.	9925,5	7864,8	2043,6	485,0	–	–	21 919,6
Декабрь 2014 г.	8709,1	8475,2	1945,4	421,0	–	–	20 998,9

* – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

Таблица 6

Инструменты международного денежного рынка в обращении, млрд долл. США

Вид инструмента	Декабрь 1998 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2014 г.
Коммерческие бумаги	132,7	292,2	635,4	511,9	578,4 (547,6)*	521,4
Прочие инструменты	61,6	145,6	239,6	403,9	317,2 (266,2)	361,6
Всего	194,3	437,7	875,0	915,8	895,7 (813,8)	883,0

* – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

Таблица 7

Коммерческие бумаги в обращении по видам функциональных эмитентов, млрд долл. США

Вид эмитента	Декабрь 1998 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2014 г.
Финансовые организации	76,0	240,1	581,6	447,7	485,3 (459,8)**	430,9
Нефинансовые организации	34,0	36,4	39,9	23,8	32,5 (27,9)	23,0
Правительства	19,4	10,7	2,3	29,7	32,7 (31,9)	38,3
Международные организации	3,2	5,0	11,6	10,8	28,0 (28,0)	29,2
Всего*	132,7	292,2	635,4	511,9	578,4 (547,6)	521,4

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

нированных в евро, с 1999 по 2011 г. возрос в 8 раз, опередив другие основные валюты. Для сравнения: рост объема непогашенных международных облигаций и нот, номинированных в долларах США, составил 4,7 раза, в фунтах стерлингов – 5,2 раза, в иенах – 1,4 раза.

С точки зрения удельного веса в 1999 г. (дебютный год для эмиссий различных типов международных долговых ценных бумаг, номинированных в евро) на евро пришлось 28,9% находящихся в обращении международных облигаций и нот, а на долю доллара США – 47,0%. Затем до 2008 г. происходил ежегодный рост удельного веса евро, после чего началось постепенное уменьшение его доли

(в 2014 г. на евро пришлось 41,5% находящихся в обращении международных облигаций и нот). В 2003 г. удельный вес евро в структуре находящихся в обращении международных облигаций и нот впервые в истории превысил удельный вес доллара США, и до сих пор доллару так и не удалось вернуть лидирующее положение.

Что касается динамики доллара США, то в 1999–2001 гг. наблюдался рост его удельного веса (до 50,7% в 2001 г.), однако в 2002–2007 гг. его доля снижается до 35,0% на фоне отмеченного выше роста удельного веса евро (на 11,3% за тот же период времени). С 2008 г. начинает набирать силу новая тенденция: доля евро снижается, а удельный вес

Таблица 8

**Прочие инструменты денежного рынка в обращении по видам функциональных эмитентов,
млрд долл. США**

Вид эмитента	Декабрь 1998 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2014 г.
Финансовые организации	48,6	140,3	234,2	447,7	311,3 (260,3)**	358,3
Нефинансовые организации	2,8	4,7	2,4	23,8	2,0 (2,0)	0,7
Правительства	10,2	0,5	2,7	29,7	2,1 (2,0)	2,3
Международные организации	–	–	11,6	0,3	1,8 (1,8)	0,2
Всего*	61,6	145,6	635,4	239,6	317,2 (266,2)	361,6

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

доллара США постепенно растет (до 40,4% в 2014 г.). Параллельно с долларом США увеличилась доля фунта стерлингов (с 7,5% в 2008 г. до 9,3% в 2014 г.). Что же касается удельного веса иены, то с 1999 по 2014 г. он снизился с 10,4 до 2,0%.

Следует также отметить серьезное доминирование евро и доллара США в структуре находящихся в обращении международных облигаций и нот. Если в 1999 г. на их долю приходилось 75,9%, то в 2014 г. — уже 81,9% (максимальная доля евро и доллара была отмечена в 2003 г. — 84,0%). Если еще добавить к ним фунт стерлингов, то на эти три валюты в 2014 г. приходилось 91,2% всех находящихся в обращении международных облигаций и нот.

На инструменты международного денежного рынка (т.е. долговые ценные бумаги, срок обращения которых не превышает 12 месяцев) в декабре 2014 г. приходилось всего 4% совокупного объема международного рынка долговых ценных бумаг. Если анализировать динамику и структуру находящихся в обращении инструментов международного денежного рынка, можно отметить доминирование коммерческих бумаг [8], т.е. векселей, выпускаемых в обращение на международном долговом рынке (табл. 6).

Как видно из таблицы, к 2006 г. доля коммерческих бумаг в структуре инструментов международного денежного рынка достигла 72,6%, однако к 2014 г. она снизилась до 59,0% на фоне роста

прочих инструментов международного денежного рынка, к которым в первую очередь относятся банковские акцепты и депозитные сертификаты.

Если рассматривать динамику и структуру находящихся в обращении коммерческих бумаг по видам функциональных эмитентов, следует отметить существенное повышение в 1998–2014 гг. удельного веса финансовых организаций, для которых краткосрочные международные долговые ценные бумаги являются более удобным и привлекательным инструментом международных заимствований по сравнению с другими видами эмитентов (табл. 7).

Как видно из таблицы, доля финансовых организаций выросла с 57,3% в 1998 г. до 91,5% в 2006 г. Однако с 2007 г. началось снижение удельного веса финансовых организаций, и в 2014 г. их доля составила 82,6%. Следует отметить, что в 2006–2014 гг. повысился удельный вес правительств и международных организаций. Если в 2006 г. на них в совокупности приходилось всего 2,2%, то в 2014 г. — уже 12,9% (или 67,5 млрд долл. США). Что же касается нефинансовых организаций, то их доля в совокупном объеме находящихся в обращении коммерческих бумаг сократилась с 25,6% в 1998 г. до 4,4% в 2014 г. В целом в 1998–2011 гг. совокупный объем находящихся в обращении коммерческих бумаг возрос в 4,4 раза до 578,4 млрд долл. США (или 547,6 млрд долл. США по новой методике БМР).

Инструменты международного денежного рынка в обращении по видам основных валют, млрд долл. США

Вид валюты	Декабрь 1999 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2014 г.
Евро	86,4	178,5	354,4	378,2	371,5 (338,7)*	284,4
Доллар США	112,8	145,4	286,7	340,6	303,7 (260,2)	362,5
Фунт стерлингов	23,9	56,2	147,3	125,6	147,2 (146,8)	160,7
Иена	6,2	23,4	14,2	21,4	20,2 (20,2)	9,6
Все валюты	249,6	437,7	875,0	915,8	895,7 (813,8)	883,0

* – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

Что касается структуры и динамики использования прочих инструментов денежного рынка, следует отметить абсолютное доминирование финансовых организаций. В 1998–2011 гг. стоимость находящихся в обращении прочих инструментов денежного рынка, выпущенных финансовыми организациями, увеличилась в 6,4 раза при росте совокупной стоимости непогашенных данных долговых ценных бумаг в 5,1 раза (табл. 8).

На фоне сохраняющейся неустойчивости финансового сектора развитых стран международные инвесторы в ближайшее время, вероятнее всего, будут отдавать предпочтение долговым обязательствам финансового сектора развивающихся стран, который в меньшей степени пострадал от мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг.

Анализ таблицы показывает, что если в 1998 г. удельный вес финансовых организаций в сово-

купном объеме находящихся в обращении прочих инструментов денежного рынка составлял 78,9%, то в 2002–2014 гг. он находился на уровне выше 96%. В 2014 г. был достигнут максимальный результат (99,1%). Можно сказать, что финансовые организации практически монополизировали данный сегмент международного долгового рынка. Если в 1998 г. на нефинансовые организации, правительства и международные организации приходился 21,1% находящихся в обращении прочих инструментов денежного рынка, то в 2014 г. — менее 1%.

Подобная отрицательная динамика связана с тем, что отмеченные выше группы эмитентов сделали ставку на рынке краткосрочных долговых обязательств на выпуск коммерческих бумаг, а основное внимание было перенесено ими на эмиссию международных облигаций и нот, т.е. средне- и долгосрочных долговых ценных бумаг. Долговые инструменты денежного рынка более активно используются финансовыми организациями, которые в силу специфики своей деятельности имеют возможность осуществлять краткосрочные активные операции с участием своих клиентов за счет привлеченных средств на международном денежном рынке.

Анализ динамики и структуры находящихся в обращении инструментов международного денежного рынка по видам основных валют показывает, что в 1999–2014 гг., как и в случае с международными облигациями и нотами, между собой соперничали две мировые валюты: доллар США и евро. На них

Таблица 10

**Инструменты международного денежного рынка в обращении по месту регистрации эмитентов
(все виды эмитентов), млрд долл. США**

Вид эмитента	Декабрь 1998 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2014 г.
Развитые страны	156,3	390,6	785,1	871,3	810,1 (733,3)**	747,7
Офшорные юрисдикции	29,6	37,7	66,4	27,4	47,3 (42,2)	92,2
Развивающиеся страны	5,2	4,4	11,7	6,2	8,5 (8,5)	19,3
Международные организации	3,2	5,0	11,9	11,0	29,8 (29,8)	23,8
Всего*	194,3	437,7	875,0	915,8	895,7 (813,8)	883,0

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

ежегодно в среднем приходилось 76,5% всех видов валют, в которых были номинированы инструменты международного денежного рынка. Если еще добавить к ним фунт стерлингов, то на эти три валюты в 2014 г. приходилось 91,4% всех находящихся в обращении инструментов международного денежного рынка (табл. 9). Указанный процент практически совпадает с удельным весом трех основных валют, в которых были номинированы международные облигации и ноты в 2014 г.

Если проанализировать динамику и структуру находящихся в обращении инструментов международного денежного рынка по месту регистрации эмитентов, можно сделать вывод о значительном доминировании эмитентов их развитых стран (табл. 10).

Как видно из таблицы, в 1998–2010 гг. удельный вес развитых стран вырос с 80,4 до 95,1%, однако в 2011–2014 гг. произошло уменьшение их доли до 84,7% за счет повышения удельного веса прежде всего офшорных юрисдикций (с 7,4 до 10,4%). Данная тенденция аналогична ситуации со снижением за тот же период времени доли развитых стран в структуре находящихся в обращении международных облигаций и нот. В 1999–2011 гг. максимальный рост находящихся в обращении инструментов международного денежного рынка был отмечен у международных организаций (в 9,3 раза до 29,8 млрд долл. США), однако их удельный вес составил всего 3,3%.

Если сравнивать динамику и структуру находящихся в обращении инструментов международного денежного рынка по национальной принадлежности эмитентов с аналогичными показателями по месту регистрации эмитентов, следует отметить значительное повышение удельного веса развивающихся стран (в 2014 г. 13,6% по сравнению с 2,2%) за счет сокращения доли развитых стран и офшорных юрисдикций (табл. 11).

Причем если в 1998–2011 гг. разница между долей развивающихся стран в структуре находящихся в обращении инструментов денежного рынка по национальной принадлежности и по месту регистрации эмитентов составляла 1,5–2,0%, то в 2014 г. она увеличилась до 11,4%. К 2014 г. сократилась доля не только офшорных юрисдикций, но и развитых стран.

Таким образом, эмитенты из развивающихся стран в последние годы стали активно регистрировать компании для выпуска различных инструментов международного денежного рынка не только в офшорных юрисдикциях, но и в развитых странах [9]. В 2014 г., например, разница между долей развивающихся стран в структуре находящихся в обращении инструментов денежного рынка по национальной принадлежности и по месту регистрации эмитентов примерно поровну распределилась между офшорными юрисдикциями (6,2%) и развитыми странами (5,2%). В то же время если в 1998 г. в стоимостном выражении доля развитых стран была почти в 21 раз больше доли развиваю-

Инструменты международного денежного рынка в обращении по национальной принадлежности эмитентов (все виды эмитентов), млрд долл. США

Вид эмитента	Декабрь 1998 г.	Декабрь 2002 г.	Декабрь 2006 г.	Декабрь 2010 г.	Декабрь 2011 г.	Декабрь 2014 г.
Развитые страны	169,1	424,3	837,7	878,9	816,6 (738,8)**	702,6
Офшорные юрисдикции	13,8	3,3	10,8	12,0	20,9 (20,1)	36,9
Развивающиеся страны	8,1	5,1	14,6	14,0	28,4 (25,1)	119,7
Международные организации	3,2	5,0	11,9	11,0	29,8 (29,8)	23,8
Всего*	194,3	437,7	875,0	915,8	895,7 (813,8)	883,0

* – Итоговые данные БМР из-за округления цифр могут немного отличаться от суммы четырех строк.

** – Данные в скобках являются результатом изменения в декабре 2012 г. методики БМР, касающейся определения международных долговых ценных бумаг.

Источник: составлено автором по данным BIS Quarterly Review за соответствующие годы.

щихся стран, то в 2014 г. это соотношение составило 5,9 раза (см. табл. 11).

Обобщая результаты проведенного анализа динамики и основных тенденций развития международного рынка долговых ценных бумаг, можно сделать следующие краткие выводы. В течение рассматриваемого периода существенно возросла емкость международного рынка долговых ценных бумаг. Если в предкризисный период эмитенты из развитых стран стабильно поддерживали свой удельный вес и доминирующее положение, то с 2010 по 2014 г. эмитенты из развивающихся стран существенно увеличили свою долю в совокупной стоимости находящихся в обращении международных долговых ценных бумаг.

В посткризисный период инвесторы на международном рынке долговых ценных бумаг наряду с долговыми обязательствами финансовых организаций развивающихся стран предпочитали также покупать долговые обязательства нефинансовых организаций развитых стран. В меньшем объеме инвесторы также вкладывали деньги в нефинансовые организации развивающихся стран. Самым рискованным и нежелательным вложением для инвесторов стали международные долговые ценные бумаги финансового сектора развитых стран мира. Следует также отметить возрастание интереса международных инвесторов к суверенным долговым ценным бумагам развивающихся стран [10] и нежелание покупать долговые обязательства правительств развитых стран, оказавшихся под

тяжелым гнетом долгового бремени в результате мирового финансово-экономического кризиса.

До 2008 г. на фоне значительного доминирования инструментов с фиксированной ставкой происходило уменьшение их доли за счет роста удельного веса международных облигаций и нот с плавающей ставкой. Данная тенденция отражала готовность участников долгового рынка принимать на себя существующие уровни кредитного риска в условиях относительно стабильного развития мировой экономики. Однако в 2009 г. на фоне набирающего силу мирового финансово-экономического кризиса удельный вес международных облигаций и нот с фиксированной ставкой резко повысился, а с 2010 г. облигации и ноты с фиксированным уровнем дохода стали основным долговым инструментом в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры.

Что касается динамики и структуры выпуска международных облигаций и нот по видам основных валют с 1999 по 2014 г., следует отметить существенный рост евро как с точки зрения стоимостного объема, так и с точки зрения его доли среди всех видов валют. В докризисные годы международные инвесторы охотно покупали долговые ценные бумаги, номинированные в новой валюте. Однако мировой финансово-экономический кризис подорвал доверие международных инвесторов к евро, и они предпочли вкладывать деньги в покупку международных облигаций и нот, номинированных в более надежной, с их точки зрения, валюте — долларах США.

Проведенное сравнение данных, основанных на месте регистрации эмитентов, с динамикой и структурой находящихся в обращении международных облигаций и нот по национальной принадлежности эмитентов, позволяет сделать вывод о том, что часть эмитентов международных долговых ценных бумаг из развитых и развивающихся стран регистрируются в офшорных юрисдикциях, увеличивая долю последних на международном долговом рынке. Таким образом, эмитенты из развитых и развивающихся стран стремятся использовать офшорные юрисдикции для оптимизации величины своих расходов при выпуске международных долговых ценных бумаг.

В структуре находящихся в обращении международных долговых ценных бумаг доминируют средне- и долгосрочные инструменты, доля которых в докризисный период постепенно возрастала [11]. В 1996–2014 гг. удельный вес краткосрочных долговых ценных бумаг уменьшился почти в 2 раза.

На рынке краткосрочных долговых инструментов, как и в случае с международными облигациями и нотами, между собой конкурируют две мировые валюты: доллар США и евро. Повышение удельного веса доллара в 2012–2014 гг. определялось желанием международных инвесторов минимизировать риски, связанные с единой европейской валютой, когда многие страны ЕС столкнулись с острым долговым кризисом.

В структуре находящихся в обращении инструментов международного денежного рынка в 1998–2010 гг. возрос удельный вес развитых стран, однако

в 2011–2014 гг. произошло уменьшение их доли за счет повышения удельного веса прежде всего офшорных юрисдикций. Эмитенты из развивающихся стран в последние годы стали активно регистрировать компании для выпуска различных инструментов международного денежного рынка не только в офшорных юрисдикциях, но и в развитых странах.

В целом следует отметить, что динамика развития международного рынка долговых ценных бумаг отражает общие тенденции развития мировой экономики: поступательный стабильный рост объемов до финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., резкое сокращение объема нетто-эмиссий в 2010–2011 гг. и неустойчивая стабилизация в 2012–2014 гг.

Как представляется, наметившийся в 2010–2014 гг. быстрый рост доли корпоративных эмитентов из развивающихся стран (прежде всего банков и других финансовых организаций) в нетто-эмиссиях международных долговых ценных бумаг будет способствовать постепенному увеличению доли развивающихся стран в совокупной стоимости находящихся в обращении международных долговых ценных бумаг. На фоне сохраняющейся неустойчивости финансового сектора развитых стран международные инвесторы в ближайшее время, вероятнее всего, будут отдавать предпочтение долговым обязательствам финансового сектора развивающихся стран, который в меньшей степени пострадал от мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Причем основные эмитенты будут сосредоточены в странах Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона (в первую очередь в Китае).

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Платонова И. Мировая долговая проблема и устойчивое развитие глобальной экономики / Platonova I. Mirovaya dolgovaya problema i ustoichivoe razvitie global'noi ekonomiki [World debt problem and sustainable development of the global economy]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo — Economy. Taxes. Law*, 2016, no. 2 (in Russian).
2. Gruić B., Schrimpf A. Cross-border investments in global debt markets since the crisis. *BIS Quarterly Review*, March 2014. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1403.pdf (accessed: 15.07.2016).
3. Duca I., Gherghina R. The International Debt Securities Markets — Features and Trends. URL: <http://fse.tibiscus.ro/anale/Lucrari2009/054.%20Duca,%20Gherghina.pdf> (accessed: 23.06.2016).
4. *BIS Quarterly Review*, June 2015. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa1506.pdf (accessed: 14.06.2016).
5. Thomson Reuters. *Global Syndicated Loans Review. Managing Underwriters. Full Year 2015*. URL: [http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-\(E\).pdf](http://share.thomsonreuters.com/general/PR/Loan-4Q15-(E).pdf) (accessed: 14.06.2016).
6. Gruić B., Wooldridge P. Enhancements to the BIS debt securities statistics. *BIS Quarterly Review*, December 2012. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1212.pdf (accessed: 20.05.2016).
7. *BIS Quarterly Review*, December 2012. URL: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qa1212.pdf (accessed: 20.05.2016).
8. Bertholle P., Marcello T. *Commercial Paper in Europe — the Changing Landscape*. Treasury Management International, June 2000. URL: http://www.paris-europlace.net/files/commercial_paper.pdf (accessed: 15.07.2016).
9. *Debt Capital Markets. 2015 Review and 2016 Forecast*. Societe Generale Corporate and Investment Banking, November 2015. URL: https://cib.societegenerale.com/uploads/tx_bisgnews/SG_CIB_-DCM_2015_Review_and_2016_Forecast.pdf (accessed: 22.07.2016).

УДК 339.924

JEL F33; F45

РОЛЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИК В РЕФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ КВОТ И ПРАВ ГОЛОСА В МВФ

ТРОШИН НИКОЛАЙ НИКОЛАЕВИЧ,

начальник группы исследования мировых финансов Центра экономических исследований, Российский институт стратегических исследований

nikolay.troshin@riss.ru

АННОТАЦИЯ

Доминирующее положение, которое занимают США и другие страны Запада в международных финансовых организациях, таких как МВФ, больше не отвечает их реальному весу в мировой экономике. Отдельные попытки, предпринимавшиеся развивающимися государствами, увеличить свое представительство в Международном валютном фонде не имели успеха. Изменению ситуации способствовало объединение крупнейших стран развивающегося мира и образование БРИКС. В результате на площадке «Группы 20-ти» удалось договориться о повышении доли развивающихся стран в МВФ. Вместе с тем, преодолев последствия мирового кризиса 2008–2009 гг., развитые страны проявляют все меньше готовности продолжать диалог с развивающимися экономикami. Об этом, в частности, свидетельствует решение отложить завершение 15-го общего пересмотра квот до 2019 г. Однако у стран БРИКС есть возможность обернуть эту отсрочку в свою пользу. Необходимо согласовать новую формулу расчета квот, которая позволит учесть реальное соотношение стран в мировой экономике и на этой основе консолидировать позицию развивающихся стран.

Ключевые слова: «Группа 20-ти»; БРИКС; реформа МВФ; 15-й общий пересмотр квот; формула расчета квот.

THE ROLE OF EMERGING-MARKET ECONOMIES IN REFORMING QUOTA AND VOTING RIGHTS IN IMF

NIKOLAI N. TROSHIN,

Head of the World Finance Research Group of the Center for Economic Research at the Russian Institute for Strategic Studies

nikolay.troshin@riss.ru

ABSTRACT

The dominant position of the United States and other Western countries in the IMF does not reflect anymore their real weight in the global economy. Previous attempts of the emerging economies to increase their representation in the Fund did not succeed. Changes in the situation were facilitated by the integration of the largest countries of the developing world within the BRICS. As a result, the G20 platform managed to agree on an increase in the share of developing countries in the IMF. However, after overcoming the consequences of the global financial crisis 2008–2009, advanced countries are increasingly less willing to continue to dialogue with emerging economies. This is evident from their decision to postpone the 15th general review of quotas until 2019. So the But BRICS is still has the opportunity to take advantage from this delay. It is necessary to agree on a new quota formula that would take into account the real weight of the countries in the world economy and will enable emerging countries to consolidate their position in IMF.

Keywords: G20; BRICS; IMF reform; Fifteenth general review of quotas; IMF quota formula.

Мировая экономика за последние четверть века претерпела существенные изменения. С начала 1990-х гг. развивающиеся государства стали опережать развитые страны по темпам роста ВВП. В 2000-е гг. этот разрыв увеличился еще больше. Если в развитых странах темпы роста сократились с 2,8 до 1,8% в год, то в развивающихся экономиках они ускорились с 3,7 до 6,9%. В результате их доля в мировом ВВП, рассчитанном по паритету покупательной способности (ВВП по ППС), уже в 2008 г. превысила 50% и продолжает расти [IMF, World Economic Outlook Database, October 2016. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx> (дата обращения: 20.11.2016)].

Несмотря на столь значительное увеличение веса развивающихся стран в мировой экономике, они фактически были отстранены от процессов глобального управления. Доминирующее положение в МВФ и других международных экономических организациях сохраняли за собой США и их европейские союзники, что позволяло им жестко контролировать мировую финансовую систему, а через нее и мировую экономику в целом.

ПЕРВЫЕ ПОПЫТКИ ПЕРЕСМОТРЕТЬ ДОЛЮ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В МВФ

Отдельные попытки развивающихся стран увеличить свою квоту и, соответственно, право голоса в Фонде решающего значения не имели. В ходе так называемой миниреформы МВФ в сентябре 2006 г. [1, с. 33] были повышены квоты четырех «наиболее существенно недопредставленных» стран-членов¹, в том числе Китая (на 27%), Мексики (на 22%) и Турции (на 24%). Однако совокупная доля развивающихся стран возросла всего на 0,5 пп. (с 36,3 до 36,8%) [IMF Financial Data Query Tool. URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/query.aspx> (дата обращения: 20.11.2016), расчеты автора].

В апреле 2008 г. Совет управляющих МВФ утвердил второй этап начатой в 2006 г. реформы. Он предполагал разовое трехкратное повышение (с 250 до 750) числа «базовых голосов». Одновременно предусматривалось их автоматическое увеличение по мере расширения капитала Фонда с тем, чтобы доля «базовых голосов» неизменно оставалась на уровне 5,5%

от общего количества голосов. По утверждению руководства Фонда, это должно было увеличить представительство группы государств с наиболее низкими доходами [2].

Кроме того, было продолжено выборочное увеличение квот «недопредставленных» стран — членов МВФ, которое производилось уже на основе использования новой формулы. Вместо применявшейся ранее сложной системы из пяти уравнений Исполнительным советом МВФ была предложена единая формула, включавшая всего четыре показателя: ВВП (с весом 50%), открытости (30%), экономической изменчивости (15%) и международных резервов (5%).

В качестве уступки развивающимся странам можно рассматривать включение в формулу показателя «международные резервы», а также расчет показателя ВВП как средневзвешенного из ВВП, полученного на основе рыночных валютных курсов (60%), и ВВП по паритету покупательной способности (40%). В то же время западноевропейские страны настояли на использовании показателя «открытость», представляющего собой сумму платежей и поступлений по текущему счету платежного баланса, как отвечающего уставным функциям МВФ по регулированию диспропорций во внешней торговле стран-членов [3, с. 21].

В результате фактическая квота ряда развитых стран оказалась менее рассчитанной по новой формуле, что давало также и им право на увеличение квот. Руководству Фонда пришлось обратиться к Германии, Ирландии, Италии, Люксембургу, США и Японии с просьбой согласиться на частичное увеличение своих квот, чтобы содействовать достижению целей реформы [4, с. 58]. Тем не менее после вступления в силу реформы 2008 г. (в марте 2011 г.) совокупная квота развивающихся стран сократилась до 36,5% [IMF Financial Data Query Tool. URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/query.aspx> (дата обращения: 20.11.2016), расчеты автора]. В частности, доля России уменьшилась с 2,78 до 2,49%, [5, с. 23], что дало основание российскому правительству отложить утверждение реформы 2008 г. Не удовлетворены результатами «реформы квот и голосов» оказались и многие другие страны с формирующимся рынком и развивающиеся государства, которые добивались более основательной перестройки структуры МВФ. В связи с этим руководство России предложило «аннулировать пакет решений по реформе квот и голосов, согласованный в апреле 2008 г., и продолжить работу в рамках МВФ с тем, чтобы вынести на ратификацию уже более радикальный вариант реформирования, в большей степени отражающий существующую расстановку сил в мировой экономике» [URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/3445>].

¹ Четвертой была Корея, еще в 1997 г. отнесенная к разряду развитых государств. МВФ использует различное деление на развитые и развивающиеся страны при подсчете квот и составлении обзоров мировой экономики. В данной статье совокупные квоты развивающихся стран пересчитаны в соответствии с методологией, принятой при составлении обзоров, что делает сопоставимыми их доли в мировом ВВП и капитале Фонда.

РОЛЬ СТРАН БРИКС В РЕФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В МВФ

Тем временем ситуация изменилась, чему в немалой степени способствовал мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. Начавшись в США, он поразил в первую очередь развитые страны, которые вскоре превратились в основных реципиентов финансовой помощи со стороны МВФ. Уже в 2011 г. на них приходилось 46% выданных Фондом кредитов, а в 2012 г. эта доля достигла 57%. При этом общий объем средств, предоставленных МВФ оказавшимся в кризисной ситуации странам, увеличился с 9,8 млрд СДР (около 15 млрд долл. США) в 2007 г. до 95,8 млрд СДР (147,5 млрд долл. США) [6, 9].

В этих условия лидеры западных стран вынуждены были обратиться за поддержкой к крупнейшим развивающимся экономикам, которые все больше превращались в нетто-кредиторов МВФ, что положило начало саммитам «Группы 20-ти». На полях этого форума в 2008 г. прошла первая неформальная встреча руководителей Бразилии, России, Индии и Китая, которая и привела к возникновению нового объединения — БРИК (после присоединения в декабре 2010 г. ЮАР было переименовано в БРИКС).

Объединившись, страны БРИКС способствовали консолидации позиции развивающихся государств по вопросам реформирования мировой финансовой архитектуры. Если Запад в первую очередь настаивал на увеличении финансовых ресурсов МВФ, необходимых для борьбы с кризисом и его последствиями, то БРИКС на первый план выдвигались требования кардинальных изменений в системе глобального управления и в первую очередь повышение совокупной квоты развивающихся стран в МВФ.

Активная позиция, занятая странами — членами БРИКС, позволила превратить «Группу 20-ти» из антикризисного комитета в ведущую площадку по разработке реформы международных финансовых организаций и в первую очередь МВФ.

Достигнутые договоренности нашли свое отражение в Сеульском плане действий, принятом в ноябре 2010 г. на саммите «Группы 20-ти». Одобренный таким образом пакет мер, получивший название «реформы квот и управления», или просто «реформы 2010 года», был утвержден Советом управляющих МВФ 15 декабря 2010 г. Этим завершался 14-й общий пересмотр квот, итогом которого должно было стать их удвоение (в сумме до 477 млрд СДР) и перераспределение в пользу развивающихся стран. Совет управляющих поддержал также внесение поправки в Устав МВФ, предусматривающий переход к полностью избираемому Исполнительному совету.

Следующим шагом должна была стать ратификация этого решения государствами — членами МВФ, для чего во многих случаях требовалось одобрение парламента.

Первоначально предполагалось, что все необходимые процедуры будут завершены к октябрю 2012 г. (За резолюцию о реформе квот и управления проголосовали управляющие, которые в общей сумме располагали 95,32% от общего числа голосов вместо необходимых 85%) [7]. Однако тут возникли неожиданные затруднения. По решению Совета управляющих МВФ для вступления в силу итогов 14-го общего пересмотра квот было необходимо соблюсти два условия. Во-первых, с увеличением квот должны были согласиться страны — члены Фонда, обладающие не менее 70% голосов (это условие было выполнено в июле 2012 г.). Во-вторых, требовалось утверждение реформы Исполнительного совета, что предполагало согласие уже $\frac{3}{5}$ из 188 стран — членов МВФ, располагающих 85% голосов.

В МВФ только США располагают квотой, превышающей 15%. Таким образом, без ратификации американского Конгресса набрать 85% голосов было невозможно. Между тем, администрация президента-демократа в течении пяти лет никак не могла договориться об этом с республиканским большинством в Конгрессе. Все это время мировое сообщество фактически находилось в патовой ситуации. За неимением реальной возможности двигаться дальше все обсуждение будущего МВФ было искусственно сужено до дискуссии о гипотетических путях завершения согласованных изменений в обход позиции США.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ БРИКС И МВФ

В этих условиях страны БРИКС предпочли сосредоточиться на создании собственных финансовых организаций, чтобы не оказаться в критический момент в зависимости от решения какой-либо страны. Так, для оперативного реагирования на резкие колебания обменного курса и страховки на случай дефицита ликвидности членами объединения было решено сформировать свой резервный фонд, получивший название Пула условных валютных резервов. Договор о его создании был подписан лидерами БРИКС на саммите в Фортале (Бразилия) в июле 2014 г.² Год спустя главы

² Одновременно был подписан и договор о создании Нового банка развития, призванного восполнить недостаток инфраструктурных инвестиций со стороны группы Всемирного банка.

центральных банков стран пятерки заключили в Москве Операционное соглашение, которым регламентировались условия предоставления взаимной поддержки и детализировались выполняемые процедуры.

Общий объем Пула был установлен в размере 100 млрд долл. США, при этом квота Китая составила 41 млрд долл. США, Бразилии, Индии и России — по 18 млрд долл. США и ЮАР — 5 млрд долл. США. Выделение этих средств носит условный характер — страны-участницы взяли на себя обязательства предоставить их в случае удовлетворения заявки Постоянным комитетом, который был создан для оперативного управления Пулом. Для принятия решения необходимо простое большинство голосов, распределенных пропорционально квоте. Высший орган Пула — Совет управляющих — как и в МВФ сформирован в составе министров финансов и/или глав центральных банков стран БРИКС. Все решения в рамках Совета будут приниматься на основании консенсуса.

Максимальный размер помощи был установлен в размере 50% от квоты для Китая, 100% — для Бразилии, Индии и России и 200% — для ЮАР. При этом Постоянный комитет может самостоятельно принять решение о предоставлении не более 30% от установленного странового лимита. Получение же остальной части ресурсов увязано с наличием у страны-заемщика согласованной с МВФ стабилизационной программы [8, с. 46–47].

Таким образом, Пул условных валютных резервов нельзя рассматривать в качестве альтернативы МВФ в полном смысле этого слова. Но успешное завершение его формирования, как и начало деятельности Нового банка развития БРИКС, стало наглядным свидетельством того, что реформировать мировую финансовую архитектуру можно не только сверху, но и, так сказать, снизу.

Вместе с тем страны БРИКС готовы продолжить работу над изменением механизмов глобального управления и в рамках МВФ. Вступившая наконец-то в силу в январе 2016 г.⁵ «реформа квот и управления» слишком поспешно была названа исторической. Доля развивающихся стран возросла всего на 2 пп., с 36,5 до 38,5% (по данным на 30 ноября 2016 г.) [IMF Financial Data Query Tool. URL: <http://www.imf.org/external/np/fin/tad/query.aspx> (дата обращения: 20.11.2016), расчеты автора] и по-прежнему не отменяет их роли в мировой экономике.

ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ ЗАПАДНЫХ СТРАН К РЕФОРМЕ МВФ

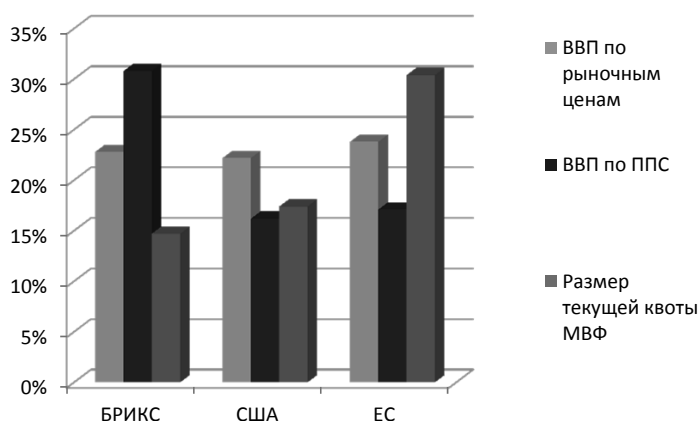
Сеульским планом действий в качестве самостоятельного направления реформы МВФ рассматривался всесторонний пересмотр формулы расчета квот, который должен был способствовать дальнейшему увеличению представительства развивающихся стран. Предполагалось завершить его к январю 2013 г., но, отчитываясь в проделанной работе, 30 января 2013 г. Исполнительный совет МВФ заявил, что считает нецелесообразным продолжать самостоятельное рассмотрение вопроса о формуле и предложил увязать его с 15-м общим пересмотром квот [9, с. 2]. Таким образом, внесение изменений в формулу оказалось фактически исключено из пакета реформ 2010 г.

Более того, в докладе Исполнительного совета особо отмечалась позиция тех директоров, которые находили, что действующая формула адекватно учитывает изменения в мировой экономике. В качестве аргумента приводились расчеты на основе статистических данных за 2010 г. Их использование приводило к увеличению совокупной расчетной квоты развивающихся стран на 7,7 пп. по сравнению с расчетами по данным 2005 г., применявшимся в ходе 14-го общего пересмотра квот.

Следующим наступлением на позиции развивающихся государств стало изменение формулировки целей предстоящего общего пересмотра квот. Если в документах Сеульского саммита «Группы 20-ти» говорилось об «увеличении прав голоса и представительства стран с формирующимися рынками и развивающихся стран», то в документах МВФ выражалось уже мнение, что в результате пересмотра ожидается «увеличение долей квот динамичных стран». Причем западным странам удалось навязать эту формулировку всем остальным членам «Группы 20», включив ее в итоговое коммюнике саммита, состоявшегося 4–5 сентября 2016 г. в Ханчжоу (Китай) [G20 Communique, Hangzhou Summit, 4–5 September 2016, p. 3. URL: https://www.g20.org/Content/DE/_Anlagen/G7_G20/2016-09-04-g20-kommunique-en.pdf?_blob=publicationFile&v=6 (дата обращения: 20.11.2016)].

Тогда же развитые государства подтвердили, что вместе со всеми работают над завершением 15-го общего пересмотра квот к осени 2017 г. Но месяц спустя Исполнительный совет МВФ информировал Совет управляющих, что не сможет обеспечить проведение очередного пересмотра в указанные сроки и просил отсрочку еще на два года. Тем самым западные страны продемонстрировали, что больше не собираются вести переговоры с развивающимися странами на площадке «Группы-20», где все участники

⁵ В декабре 2015 г. Конгресс США ратифицировал внесение изменений в Устав МВФ, что открыло возможность завершения согласованных еще в 2010 г. реформ.



Доля США, ЕС и БРИКС в мировом ВВП и капитале МВФ, %

Источник: данные МВФ.

равны. Вернув решение вопроса о перераспределении квот исключительно в рамки МВФ, они подтвердили свое стремление нивелировать возросшую роль стран БРИКС и других развивающихся государств за счет сохранения контроля над ключевыми международными организациями.

Позднее Исполнительный совет МВФ представил график работ в рамках 15-го общего пересмотра квот. Начать планируется лишь в III квартале 2017 г. с обсуждения вопросов о размере предполагаемого увеличения капитала Фонда и его распределении, включая новую формулу расчета квот. Целью данной дискуссии, которая продлится до весны 2018 г., будет выработка ключевых принципов проведения 15-го общего пересмотра квот. На этой основе Исполнительный совет надеется сгладить остающиеся противоречия до конца 2018 г. и представить на утверждение Совету управляющих итоги очередного общего пересмотра или весной 2019 г. или в крайнем случае осенью 2019 г. [10, с. 2].

ВОЗМОЖНОСТИ СТРАН БРИКС ПО ПРОДВИЖЕНИЮ РЕФОРМ В МВФ

В этих условиях страны БРИКС договорились выступить единым фронтом по пересмотру формулы расчета квот [Страны БРИКС договорились вместе продвигать продолжение реформы МВФ, 15 апреля 2016 г. URL: http://minfin.ru/ru/infomat/press-center/?id_4=34434 (дата обращения: 20.11.2016)].

В основе согласованной позиции лежит убеждение, что объем ВВП наилучшим образом отражает экономический вес страны. При этом акцент делается на том способе, каким ВВП отдельных стран, рассчитанные в национальных валютах, приводятся к общему знаменателю. Традиционно для этого используется текущий рыночный курс. Но валюты развивающихся стран, как правило, серьезно недооценены по отношению к доллару США, в котором осуществляются все

международные сопоставления. К тому же начатый ФРС цикл повышения процентных ставок способствует их дальнейшему обесценению. Поэтому более справедливым представляется использование ВВП, рассчитанного по паритету покупательной способности (ВВП по ППС).

Увеличение веса показателя ВВП в формуле расчета квот в принципе не противоречит интересам США. Величина американской квоты в МВФ примерно соответствует их доле в мировом ВВП. К тому же, как показывают вычисления, выполненные сотрудниками Фонда на основании действующей формулы, расчетная квота США неуклонно уменьшается по мере обновления статистической базы данных. Так, при использовании данных за 2013 г. она составляет 14,5%, а за 2014 г. — 14,3% по сравнению с 17%, которые были получены на основании статистики за 2008 г. в ходе 14-го общего пересмотра квот. Однако ситуация меняется, как только в формулу вносятся изменения, предполагающие увеличение веса показателя ВВП [11, с. 10, 71].

В то же время страны ЕС не заинтересованы в изменении существующей формулы и в любом случае будут настаивать на сохранении такого показателя, как «открытость» [12, с. 3]. Его использование обеспечивает западноевропейским странам более высокую долю представительства в МВФ, чем это обусловлено показателем ВВП (см. рисунок). Снижение же веса «открытости» в действующей формуле, как показывают уже упоминавшиеся расчеты сотрудников Фонда, приводит к сокращению совокупной квоты стран ЕС, тогда как расчетная квота США увеличивается. При этом влияние изменений удельного веса показателя «открытости» на совокупную квоту стран БРИКС минимально. Перспективным представляется включение в формулу расчета квот показателя государственного долга. Руководство МВФ настаивает, что квота должна выполнять несколько функций и, наряду с определе-

нием количества голосов, служить в качестве лимита выделения средств для стран-членов, испытывающих финансовые проблемы. Для того чтобы учесть подверженность страны внешним шокам и соответственно вероятную потребность в предоставлении ей помощи со стороны МВФ, в действующую формулу был включен показатель «изменчивости». Однако последующие исследования показали, что между этим показателем и обращением к финансовым ресурсам МВФ нет никакой связи [13, с. 26].

По нашему мнению, показатель государственного долга, наряду с продолжением использования показателя международных резервов, позволяет лучше учесть устойчивость национальной экономики к внешним шокам и соответственно вероятную потребность в предоставлении финансовой помощи со стороны МВФ. Кроме того, показатель государственного долга можно рассматривать в качестве своего рода опережающего индикатора, показывающего возможность снижения ВВП в будущем. Так, текущий рост долговой нагрузки, по мнению МВФ, повышает вероятность длительного сохранения низких темпов роста ВВП [14].

В свое время комиссия независимых экспертов, подготовившая для Исполнительного совета МВФ предложения по пересмотру формулы расчета квот, отказалась от использования показателя долга. Считалось, что это может вызвать «моральные проблемы», так как будет поощрять правительство к наращиванию задолженности ради увеличения

квоты [15, с. 62]. Представляется, что этой проблемы можно избежать, если взять обратный показатель, например отношение ВВП к государственному долгу. Использование такого показателя вместо «изменчивости», как показали расчеты, позволяет обеспечить более справедливое распределение квот. Совокупная доля развивающихся стран в этом случае увеличивается с текущих 38,7 до 53,2%. Если при этом отказаться также от показателя «открытость», то доля развивающихся стран может возрасти до 56,5% (если его вес полностью переходит к ВВП) и даже 58,6% (если он распределяется в соотношении 2 к 1 между ВВП и международными резервами) [16, с. 18].

ПОДВОДЯ ИТОГИ

Изменения в формуле расчета квот, предложенные в настоящей статье, следует рассматривать как приглашение к дальнейшему обсуждению. Странам БРИКС следует в полной мере воспользоваться предоставленной возможностью и вывести дискуссию за пределы МВФ. Недопустимо оставлять научное обоснование формулы исключительно штатным сотрудникам Фонда. Противопоставив публичное обсуждение этих вопросов закулисамому торгу, практикуемому западными странами, БРИКС получит возможность сформировать широкую коалицию и добиться действительного пересмотра роли развивающихся экономик в мировой финансовой архитектуре.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смыслов Д. В. Реформирование Международного валютного фонда: проблемы и решения. Финансы и управление // Деньги и кредит. 2012. № 2. С. 33–44.
2. IMF Executive Board Recommends Reforms to Overhaul Quota and Voice, March 28, 2008, Press Release № 08/64. URL: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2008/pr0864.htm> (дата обращения: 20.11.2016).
3. Прокофьев И. В., Каратаев С. В., Захаров П. В., Трошин Н. Н., Кравцов А. А. БРИКС и международная финансовая архитектура: от МВФ к справедливому миропорядку // Проблемы национальной стратегии. 2015. № 3. С. 9–39.
4. МВФ. Годовой отчет 2008. Глобальная экономика — на общее благо. 79 с.
5. Звонова Е. А., Безнощенко В. В. Современные проблемы участия России в процессах трансформации мировой финансовой архитектуры // Экономика и управление. 2016. № 2. С. 21–29.
6. IMF, International Financial Statistic Yearbook, 2016, 881 p.
7. IMF Board of Governors Approves Major Quota and Governance Reforms, December 16, 2010, Press Release No. 10/477. URL: <http://www.imf.org/en/news/articles/2015/09/14/01/49/pr10477>.
8. Хмелевская Н. Г. Пул условных валютных резервов БРИКС в аспекте достаточности международных (золотовалютных) резервов // Деньги и кредит. 2016. № 2. С. 42–49.
9. Report of the Executive Board to the Board of Governors on the Outcomes of the Quota Formula Review. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/013013.pdf>.
10. Fifteenth General Review of Quotas — Report of the Executive Board to the Board of Governors, November 2, 2016, 6 p. URL: <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=5072> (дата обращения: 20.11.2016).
11. IMF. Quotas — Data Update and Simulations. August 9, 2016, 83 p. URL: <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=5062> (дата обращения: 20.11.2016).

12. IMFC Thirty-Third Meeting, April 16, 2016. Statement by Jeroen Dijsselbloem, Minister of Finance, Netherlands, Chairmen EU Council of Economic and Finance Ministers. URL: <https://www.imf.org/External/spring/2016/imfc/statement/eng/ECOFIN.pdf> (дата обращения: 20.11.2016).
13. IMF Policy Paper. Quota Formula — Data Update and Further Consideration. July 23, 2013. 39 p. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/060513.pdf> (дата обращения: 20.11.2016).
14. IMF. Fiscal Monitor. Acting Now, Acting Together. April, 2016. 110 p. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fm1601.pdf> (дата обращения: 20.11.2016).
15. Report to the IMF Executive Board of the Quota Formula Review Group. April 28, 2000. 69 p. URL: <http://www.imf.org/external/np/tre/quota/2000/eng/qfrg/report/> (дата обращения: 20.11.2016).
16. Прокофьев И.В., Каратаев С.В., Трошин Н.Н., Баженов И.Н. Формула расчета квот МВФ: возможности для БРИКС и развивающегося мира // Доклад РИСИ. 2016. № 3. 25 с. URL: <http://riss.ru/bookstore/monograph/report-3/> (дата обращения: 20.11.2016).

REFERENCES

1. Smyslov D.V. Reformirovanie Mezhdunarodnogo valiutnogo fonda: problemy i resheniia. Finansy i upravlenie [Reforming the International Monetary Fund: problems and solutions. Finance and management]. *Den'gi i kredit — Money and credit*, 2012, no. 2, pp. 33–44 (in Russian).
2. IMF Executive Board Recommends Reforms to Overhaul Quota and Voice, March 28, 2008, Press Release № 08/64. URL: <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2008/pr0864.htm> (accessed: 20.11.2016).
3. Prokof'ev I.V., Karataev S.V., Zakharov P.V., Troshin N.N., Kravtsov A.A. BRIKS i mezhdunarodnaia finansovaia arkhitektura: ot MVF k spravedlivomu miroporiadku [BRICS and the international financial architecture: from the IMF to a fair world order]. *Problemy natsional'noi strategii — Problems of the national strategy*, 2015, no. 3. pp. 9–39 (in Russian).
4. MVF. Godovoi otchet 2008. Global'naia ekonomika — na obshchee blago [IMF. Annual report 2008. Global economy — for the common good]. 79 p. (in Russian).
5. Zvonova E.A., Beznoshchenko V.V. Sovremennye problemy uchastiia Rossii v protsessakh transformatsii mirovoi finansovoi arkhitektury [Modern Problems of Russia's Participation in the Transformation of the World Financial Architecture]. *Ekonomika i upravlenie — Economics and Management*, 2016, no. 2, pp. 21–29 (in Russian).
6. IMF, International Financial Statistic Yearbook, 2016, 881 p.
7. IMF Board of Governors Approves Major Quota and Governance Reforms, December 16, 2010, Press Release no. 10/477. URL: <http://www.imf.org/en/news/articles/2015/09/14/01/49/pr10477>.
8. Khmelevskaia N.G. Pul uslovnykh valiutnykh rezervov BRIKS v aspekte dostatochnosti mezhdunarodnykh (zolotovaliutnykh) rezervov [The pool of conventional currency reserves of BRICS in the aspect of sufficiency of international (gold and currency) reserves]. *Den'gi i kredit — Money and credit*, 2016, no. 2, pp. 42–49 (in Russian).
9. Report of the Executive Board to the Board of Governors on the Outcomes of the Quota Formula Review. URL: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/013013.pdf>.
10. Fifteenth General Review of Quotas — Report of the Executive Board to the Board of Governors, November 2, 2016, 6 p. Available at: <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=5072> (accessed: 20.11.2016).
11. IMF. Quotas — Data Update and Simulations. August 9, 2016, 83 p. Available at: <http://www.imf.org/external/pp/longres.aspx?id=5062> (accessed: 20.11.2016).
12. IMFC Thirty-Third Meeting, April 16, 2016. Statement by Jeroen Dijsselbloem, Minister of Finance, Netherlands, Chairmen EU Council of Economic and Finance Ministers. Available at: <https://www.imf.org/External/spring/2016/imfc/statement/eng/ECOFIN.pdf> (accessed: 20.11.2016).
13. IMF Policy Paper. Quota Formula — Data Update and Further Consideration. July 23, 2013. 39 p. Available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/060513.pdf> (accessed: 20.11.2016).
14. IMF. Fiscal Monitor. Acting Now, Acting Together. April, 2016. 110 p. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2016/01/pdf/fm1601.pdf> (accessed: 20.11.2016).
15. Report to the IMF Executive Board of the Quota Formula Review Group. April 28, 2000. 69 p. Available at: <http://www.imf.org/external/np/tre/quota/2000/eng/qfrg/report/> (accessed: 20.11.2016).
16. Prokof'ev I.V., Karataev S.V., Troshin N.N., Bazhenov I.N. Formula rascheta kvot MVF: vozmozhnosti dlia BRIKS i razvivaiushchegosia mira [IMF quota calculation formula: opportunities for BRICS and the developing world]. *Doklad RISI — Report of RISI*, 2016, no. 3, 25 p. Available at: <http://riss.ru/bookstore/monograph/report-3/> (accessed: 20.11.2016) (in Russian).

УДК 325.1
JEL H 11; H 50

О РЕСПУБЛИКАНСКОМ БЮДЖЕТЕ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

КОЖОШЕВ АРЗЫБЕК ОРОЗБЕКОВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент, министр экономики Кыргызской Республики, г. Бишкек, Кыргызская Республика
ala-too2010@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье анализируются основные показатели ВВП и республиканского бюджета Кыргызской Республики за последние 25 лет. Высказывается мнение, что формирование бюджета, создание жизненных условий и их уровень непосредственно связаны с рациональным использованием национального богатства.

Приводятся статистические данные, свидетельствующие о том, что необходимо принимать кардинальные меры для изменения ситуации в социально-экономическом развитии Республики. Одним из главных условий для дальнейшего развития является наличие точной информации о наличии национального богатства государства. Поэтому для определения дальнейших действий в первую очередь необходимо провести инвентаризацию, идентификацию, учет и переоценку национального богатства. Необходимо проводить дальнейшие преобразования бюджетного процесса, финансовых механизмов и фискальных взаимоотношений в целях повышения эффективности бюджетных расходов на реализацию конечных целей.

Ключевые слова: республиканский бюджет; ВВП; Кыргызская Республика; дефицит; доходы и расходы.

THE KYRGYZ REPUBLIC BUDGET

ARZYBEK O. KOZHOSHEV,

PhD (Economics), Associate Professor, Minister of Economy of the Kyrgyz Republic, Bishkek, Kyrgyz Republic
ala-too2010@mail.ru

ABSTRACT

The article analyzes the main indicators of the GDP and the republican budget of the Kyrgyz Republic over the last 25 years. It proves that there is a direct link between the budget, living standards and the rational use of national wealth. The listed statistical data show that drastic measures should be taken to change the social and economic situation in the republic. One of the main conditions for further development is the availability of accurate information about the national wealth of the republic. Therefore, to determine further actions, it is necessary, in the first place, to make an inventory, identification, registration and re-evaluation of the national wealth. Moreover, it is needed to carry out deeper reforms of the budget process, to improve financial and fiscal relations in order to optimize budget expenditures with the aim to reach goals set by the government.

Keywords: republican budget; GDP; Kyrgyz Republic, deficit; revenues and expenditures.

В системе государственных расходов за последнее десятилетие не наметились серьезные изменения, направленные на повышение эффективности расходов. Наоборот, это был период бездумной траты заработанных населением финансовых ресурсов. К общему сожалению, центральные органы не смогли реализовать стимулы и идеи Концепции фискальной реформы 2010 г. Стимулирующая фискальная политика в корот-

ком периоде имеет цель преодолеть циклический спад экономики. При этом проводится политика экономического роста, связанная с увеличением государственных расходов, снижением налогов, обеспечивающих, с одной стороны — рост, с другой — сокращение спада производства. В долгом периоде происходит ориентация на снижение налогов, способствующая расширению предложения услуг и росту производства.

За последнюю пятилетку финансовая система Кыргызской Республики пережила два потрясения: в 2005 и 2010 гг., когда была принята новая редакция Конституции страны и изменилось политическое устройство, направленное на создание фундамента парламентского государства.

Утверждать, что политические шоки и преобразования страна ощутила, как в 1990-х гг., было бы несправедливым. Все-таки сохранение политической стабильности отразилось на экономической и, следовательно, финансовой системе. Хотя цена была высокой.

В финансовой системе этой пятилетки особые изменения не произошли (табл. 1), если не считать, что после долгих обсуждений, наконец, в мае 2016 г. был принят Бюджетный кодекс. Для финансовой системы он сыграет положительную роль, объединив разрозненные и устаревшие законодательные акты разного времени.

Основные параметры этого периода были заданы Национальной стратегией устойчивого развития в 2013–2017 гг., в которой предусмотрены: среднегодовой реальный рост ВВП — не менее 7%, инфляция — в пределах 5–7% (2015 г.), дефицит бюджета — не более 5% ВВП и государственный внешний долг — до 60% ВВП.

ВВП вырос на 203,2 млрд сомов, или в 1,9 раза, но по сравнению с предыдущей десятилеткой и пятилеткой темп замедлился. Доходы государственного бюджета увеличились на 70,2 млрд сомов, или в 2,2 раза. Но рост дефицита бюджета за эти 5 лет можно назвать катастрофическим. Общая сумма дефицита бюджета за 2001–2005 гг. составила 45,4 млрд сомов, в то время как за предыдущие 20 лет дефицит бюджета был всего 26,1 млрд сомов. При этом государственный долг увеличился примерно на 1 млрд долл. США.

Сравнив основные показатели 2015 и 1990-х гг., можно сделать вывод, чего мы добились и как должны дальше двигаться по пути демократии и суверенитета.

В 1990 г. наша Республика в составе СССР достигла положительных результатов по всем показателям после снижения темпов развития в 1980-х гг. По мнению ученых, «именно — эти годы, когда страна развивалась на научной основе, сделали Кыргызстан индустриально развитой страной» [1]. Сравнительный анализ статистических показателей 2014 и 1990 гг. свидетельствует о том, что за годы приобретения суверенитета объем валового внутреннего продукта снизился до **50,3%** по сравнению с 1990 г., объем продукции сельского хозяйства — до **79%**, продукции промышленности — **31,0%**, розничного товарооборота — **81,3%** и объем перевозок автомобильным транспортом — **26,1%**.

Основные показатели жизнеобеспечения граждан ухудшились в связи с уменьшением уровня доходов населения и социальной поддержки со стороны государства. Среднемесячная заработная плата в 2014 г. по сравнению с 1990 г. уменьшилась на **24,1%**, средний размер месячной пенсии уменьшился на **18,0%** и расходы на выплату государственных пособий уменьшились на **21,0%**. В то же время растет численность получателей пенсий и государственных пособий. Так, численность пенсионеров увеличилась на 36,0 тыс. человек, получателей государственных пособий — на 272,9 тыс. человек.

В социальной сфере по сетевым показателям в наихудшем положении оказалась система здравоохранения. По данным Нацстаткома КР, в 2014 г. по сравнению с 1990 г. число врачебных учреждений уменьшилось на **361** единицу, больничных коек — на **24 169** единиц, численность врачей сократилась на **2310** единиц, среднемедицинского персонала — на **10618** единиц. И это при том, что все эти годы здравоохранение считалось приоритетной отраслью при формировании годовых бюджетов, и около **240** млн долл. США внешних заимствований были направлены на развитие и реформы именно системы здравоохранения.

Непродуманная государственная программа приватизации и недальновидная политика руководства Республики того периода в этой области привели к уменьшению стоимости действующих основных фондов. В результате их стоимость снизилась до **39,8%** к уровню 1990 г. Основные фонды практически не обновляются, не создаются новые, капитальные вложения направляются в основном в социальную сферу, на строительство школ и больниц. Но по сравнению с 1990 г. объем капитальных вложений слишком низок. В 2014 г. он составил всего **2,1%** годового объема капитальных вложений 1990 г.

В социальной сфере положение еще хуже. Капитальные вложения в культуру и спорт уменьшились до **1,6%**, а в сферу здравоохранения — до **1,9%**.

В связи с переходом на новую экономическую систему в Республике произошла масштабная приватизация — без должной подготовки, хаотично, что привело к резкому снижению объемов производства и остановке многих промышленных предприятий. На глазах населения разрушилась вся система промышленного и сельскохозяйственного производства. По мнению ряда ученых и практиков многих постсоветских стран, приватизация была не ошибочной программой, а сознательной политикой. Необходимости в реформах не было. Их навязали странам бывшего СССР западные государства во главе с США. И проводились эти реформы по диктату и под контролем

Таблица 1

Динамика показателей ВВП и республиканского бюджета Кыргызской Республики, млн сомов

Год		ВВП	Доход	Расход	Дефицит (-), профицит (+)	Доход	Расход	Дефицит
1	2	3	4	5	6	4/3	5/3	6/3
1991	факт	42,8	11,1	13,1	-2,0	25,9	30,6	-4,7
1992	факт	92,6	68,6	160,3	-91,7	74,1	173,2	-99,1
1993	факт	5354,7	662,7	1049,4	-386,7	12,4	19,6	-7,2
1994	факт	12019,2	1021,4	1956,5	-935,1	8,5	16,3	-7,8
1995	факт	16 145,1	1464,8	3269,8	-1805,0	9,1	20,3	-11,2
1996	факт	23 399,3	2551,6	3746,0	-1194,4	10,9	16,0	-5,1
1997	факт	30 685,7	3998,4	5656,9	-1658,5	13,0	18,4	-5,4
1998	факт	34 181,4	5090,6	6128,2	-1037,6	14,9	17,9	-3,0
1999	факт	48 744,0	6713,7	7950,9	-1237,2	13,8	16,3	-2,5
2000	факт	65 357,9	8398,4	9697,2	-1298,8	12,8	14,8	-2,0
2001	факт	73 883,3	10 708,1	10 445,9	262,2	14,5	14,1	0,4
2002	факт	75 366,7	12 124,8	12 932,4,5	-809,7	16,1	17,2	-1,1
2003	факт	83 871,6	13 693,0	14 396,1	-703,1	16,3	17,2	-0,8
2004	факт	94 350,7	15 503,0	15 984,9	-481,9	16,4	16,9	-0,5
2005	факт	100 899,2	17 126,0	16 920,0	206,0	17,0	16,8	0,2
2006	факт	113 800,1	21 365,7	21 629,5	-263,8	18,8	19,0	-0,2
2007	факт	141 897,7	32 894,7	35 046,0	-2151,3	23,2	24,7	-1,5
2008	факт	187 991,9	41 987,1	42 057,8	-70,7	22,3	22,4	0,0
2009	факт	201 222,9	48 075,3	50 729,2	-2653,9	23,9	25,2	-1,3
2010	факт	220 369,3	49 823,2	60 189,7	-10366,5	22,6	27,3	-4,7
2011	факт	285 989,1	69 237,3	83 085,3	-13848,0	24,2	29,1	-4,8
2012	факт	310 471,3	77 601,1	97 836,7	-20235,6	25,0	31,5	-6,5
2013	факт	350 028,4	89 281,9	92 116,1	-2834,2	25,5	26,3	-0,8
2014	факт	397 277,1	105 264,2	107 400,1	-2135,9	26,5	27,0	-0,5
2015	факт	423 635,5	113 899,2	120 427,1	-6527,9	26,9	28,4	-1,5
2016	проект	461 527,1	124 399,6	146 853,4	-22453,8	27,0	31,8	-4,9
2017	прогноз	511 067,5	131 504,2	152 563,5	-21059,3	25,7	29,9	-4,1
2018	прогноз	567 627,5	142 212,6	155 898,4	-13685,8	25,1	27,5	-2,4

Всемирного банка и Международного валютного фонда.

Вся эта информация свидетельствует о том, что нам необходимо принять кардинальные меры для изменения ситуации в социально-экономическом

развитии Республики. Одним из главных условий является наличие точной информации о наличии национального богатства государства для дальнейшего развития. Национальное богатство — это совокупность ресурсов страны (финансовые и нефинансовые про-

Внешние займы, полученные с 1992 г., млн долл. США

Наименование сектора	Сумма	В% к итогу
Сельское хозяйство	860,2	10,60
Промышленность	117,9	1,45
Транспорт	2241,4	27,63
Энергетика	1787,7	22,04
Телекоммуникация	48,5	0,60
Государственное управление	294,2	3,63
Социальный сектор	490,2	6,04
Частный сектор	82,8	1,02
Ирригация	120,4	1,48
Туризм	6,0	0,07
Охрана окружающей среды	43,5	0,54
Государственное управление	2019,6	24,90
Всего	8112,4	100,00

изводственные и непроеденные активы, в том числе материальные, нематериальные), составляющих необходимое условие производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. Как видно, формирование бюджета, создание жизненных условий и их уровень непосредственно связано с национальным богатством. Поэтому для определения дальнейших действий в первую очередь необходимо провести инвентаризацию, идентификацию, учет и переоценку национального богатства.

За последние 20 лет не проведена переоценка материальных и нематериальных активов. Без переоценки невозможно узнать рыночную стоимость национального богатства. На государственном уровне не имеется информация о наличии национального богатства. Соответствующие государственные структуры не составляют сводный баланс материальных ресурсов страны.

Отсутствие информации о наличии активов отрицательно сказывается на их состоянии, ценности и эффективности использования, снижает уровень воздействия на экономический потенциал через улучшение управления ими. Несмотря на то что в 2001 г. центральная власть страны официально приняла стратегию сокращения долга по согласованию с донорами, за последние 15 лет внешний долг государства увеличился на 2204,8 млрд долл. США и на начало 2016 г. он составляет 3601,1 млрд долл. США (на душу населения — 600 долл. США). Общая сумма внешних долгов показана в *табл. 2*.

Из *табл. 2* видно, что значительная часть внешних заимствований направлена на строительство дорог, развитие энергетики, финансовую поддержку республиканского бюджета и платежного баланса, сельское хозяйство.

Несколько слов о местных бюджетах, которые составляют финансовую основу органов местного самоуправления. **Местный бюджет** — это фонд финансовых ресурсов отдельной административно-территориальной единицы, форма образования и расходования денежных средств, формируемых за счет налогов, сборов, других обязательных платежей и иных поступлений, предусмотренных законодательством страны и предназначенных для обеспечения тех функций и компетенций, которые отнесены к местным органам власти.

Местные бюджеты являются составной частью единой бюджетной системы государства. В соответствии с законодательством Кыргызской Республики о бюджетном праве ими считаются бюджеты городов и айылных аймаков. В настоящее время в стране насчитывают 484 органа местного самоуправления, из них 30 городов различного значения и 453 айылных аймака.

25 лет местные бюджеты были в постоянной зависимости от республиканского бюджета, хотя основной Закон страны и Закон «Об основных принципах бюджетного права в Кыргызской Республике» предусматривали их самостоятельность. После принятия последней редакции Налогового

кодекса окончательно подорван доходный потенциал местных бюджетов. До 2008 г. существовали 16 различных местных налогов и сборов, а также предусматривались отчисления от трех основных общегосударственных налогов. В настоящее время источниками местных бюджетов являются поступающие не постоянно 2 налога: земельный и имущественный. По данным 2015 г., местные бюджеты зависимы от республиканского на 75%. Более того, анализ динамики соотношений республиканского и местных бюджетов показывает, что доля местных бюджетов в государственном бюджете в 2015 г. по сравнению с 2001 г. снизилась на 14%. За этот же период темп роста общего размера местных бюджетов отстает почти в 2,5 раза от темпа роста республиканского бюджета.

В настоящее время органы местного самоуправления (МСУ), по нашим расчетам, выполняют 62,5% государственных полномочий. Конституция и специальный закон о делегировании полномочий, принятый 2013 г., предусматривают обеспечение через республиканский бюджет финансовыми ресурсами всех переданных государственных полномочий. Но до сих пор не исполнены требования законодательства. И, как следствие, в 2015 г. более 82% айылных аймаков и городов (373) оказались дотационными. Реальное снижение количества дотационных айылных аймаков

произошло с 2007 по 2008 г., т.е. в период, который справедливо считается «золотым» временем развития МСУ в Кыргызской Республике. В последующие годы наблюдается рост количества дотационных айылных аймаков, и к 2015 г. оно достигает 373, что превышает показатели 2007 г. При этом общее количество сельских муниципалитетов за этот же период сократилось с 472 до 453.

Краткая хронология системы межбюджетных отношений Кыргызской Республики:

- с 1991 по 2006 г. была четырехуровневая система межбюджетных отношений;
- с 2007 г. — двухуровневая;
- с 2008 г. — трехуровневая;
- с 2012 г. — двухуровневая.

Как видно, за 25 лет финансовая система Кыргызской Республики прошла нелегкий, порою драматический, с успехами и ошибками путь становления и развития. Можно констатировать, что являясь производной от политических и экономических процессов, финансовая система, особенно бюджетная, показала, что необходимо проводить дальнейшие преобразования самой структуры и бюджетного процесса, финансовых механизмов и фискальных взаимоотношений в целях повышения эффективности бюджетных расходов на реализацию конечных целей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мусакожоев Ш.М., Камчыбеков Т.К., Жапаров А.У. Экономика Кыргызстана за 25 лет. Турар. Бишкек, 2016. 9 с.
2. Указ Президента Кыргызской Республики «О чрезвычайных мерах по укреплению государственной и финансовой дисциплины» от 10.02.1994 № УП-19.
3. Закон Кыргызской Республики «Об основных положениях Казначейства Кыргызской Республики» от 28.05.1994 № 1553-ХII.
4. Закон Кыргызской Республики «Об основных принципах бюджетного права в Кыргызской Республике» от 11.06.1998 № 78.
5. Бюджетная классификация Кыргызской Республики (приказ Министерства финансов Кыргызской Республики от 30.03.2012 № 62-п).

REFERENCES

1. Musakozhoyev Sh.M., Kamchybekov T.K., Zhaparov A.U. *Ekonomika Kyrgyzstana za 25 let* [Economy of Kyrgyzstan for last 25 years]. Bishkek, Turar, 2016, 9 p. (in Russian).
2. Ukaz Prezidenta Kyrgyzskoi Respubliki «O chrezvychainykh merakh po ukrepleniiu gosudarstvennoi i finansovoi distsipliny» ot 10.02.1994. № UP-19 [Decree of the President of the Kyrgyz Republic “On Emergency Measures to Strengthen State and Financial Discipline” of 10.02.1994 No. UP-19] (in Russian).
3. Zakon Kyrgyzskoi Respubliki «Ob osnovnykh polozheniiakh Kaznacheistva Kyrgyzskoi Respubliki» ot 28.05.1994 № 1553-ХII [Law of the Kyrgyz Republic “On the main provisions of the Treasury of the Kyrgyz Republic” of 28.05.1994 No. 1553-ХII] (in Russian).
4. Zakon Kyrgyzskoi Respubliki «Ob osnovnykh printsipakh biudzhethnogo prava v Kyrgyzskoi Respublike» ot 11.06.1998 № 78 [Law of the Kyrgyz Republic “On the basic principles of budgetary law in the Kyrgyz Republic” of 11.06.1998 no. 78].
5. Biudzhethnaia klassifikatsiia Kyrgyzskoi Respubliki (prikaz Ministerstva finansov Kyrgyzskoi Respubliki ot 30.03.2012 № 62-p) [Budget classification of the Kyrgyz Republic (Order of the Ministry of Finance of the Kyrgyz Republic of 30.03.2012 no. 62-p)].



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 004+336

JEL E42; O30; O33

О РАСПРЕДЕЛЕННОМ РЕЕСТРЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ

БЕЛАРЕВ ИВАН АЛЕКСЕЕВИЧ,

*студент факультета Международных экономических отношений,
Финансовый университет, Москва, Россия
belarev@gmail.com*

ОБАЕВА АЛМА САКЕНОВНА,

*доктор экономических наук, профессор, профессор
Департамента мировой экономики и мировых финансов, Финансовый университет,
Москва, Россия
AObaeva@fa.ru*

АННОТАЦИЯ

В статье описываются преимущества технологии распределенного реестра для применения в существующей финансовой системе. Актуальность данной статьи состоит в том, что технология представляет собой перспективную возможность для развития финансовой системы в части снижения издержек и повышения ее эффективности. Дается краткое определение терминов распределенного реестра, блокчейна, биткойна и майнинга. Выделяются и описываются характерные особенности технологии распределенного реестра. На основании определений описывается принцип работы распределенного реестра, блокчейна, биткойна и майнинга. Проводится сравнение наличных денег и криптовалюты биткойн. В тексте статьи рассматриваются возможности применения технологии распределенного реестра для проведения процессов клиринга, платежей и расчетов, в том числе способов перевода денежных средств, расчетов за товары, по ценным бумагам и производным финансовым инструментам. А также приводятся статистические данные использования криптовалют на примере их капитализации, цены, денежной массы и объемах сделок, представленных за 24 часа, 7 и 30 дней. Упоминаются новые рекорды в объеме сделок для таких стран как США, Китай, Украина и спад в России. Помимо статистических данных, предоставляется информация о типах систем распределенного реестра, с примерами и сравнением между различными типами этих самых систем. Описываются процессы перевода денежных средств, операции с товарами, ценными бумагами и производными финансовыми инструментами с использованием современной инфраструктуры финансовой системы. И предоставляется контрастное сравнение того, как бы проходил процесс с использованием технологии распределенного реестра. Делается вывод о перспективе технологии распределенного реестра над его недостатками с точки зрения операционной, технической, финансовой и юридической стороны. Перспективой реализации технологии распределенного реестра может стать повышение эффективности платежей, клиринга и расчетов, а в долгосрочной перспективе технология распределенного реестра способна устранить большинство недостатков современной системы на финансовом рынке.

Ключевые слова: распределенный реестр; блокчейн; биткойн; майнинг; криптовалюта.

DISTRIBUTED LEDGER AND ITS POTENTIAL APPLICATION

IVAN A. BELAREV,

*undergraduate of the Faculty of International Economic Relations, Financial University, Moscow, Russia
belarev@gmail.com*

ALMA S. OBAEVA,

*ScD (Economics), full professor, Department of International Economy and International Finance, Financial University, Moscow, Russia
AObaeva@fa.ru*

ABSTRACT

The article focuses on the advantages of distributed ledger technology in view to apply it within existing financial system. The article is highly relevant as the technology is a perfect opportunity to develop the financial system in terms of reducing costs and improving efficiency. The authors suggest a few brief definitions of such terms as distributed ledger, block-chain, bitcoin and mining. The article points out and describes special features of distributed ledger technology. Based on the definitions, the article outlines operation principles of the distributed ledger, block-chain, bitcoin and mining. Also, it compares cash against cryptocurrency – bitcoin. The article examines the possibilities of using distributed ledger technology in clearing, payment and settlement processes including ways of money transfer, payments for goods, securities and derivative financial instruments. Also, the article provides statistical data on the use of cryptocurrencies considering the cases of their capitalization, price, money supply and numbers of transactions submitted within 24 hours, 7 and 30 days. The article emphasizes the increase in volume of such transactions in the US, China, Ukraine and at the same time points to the decline in this type of transactions in Russia. In addition to statistical data, the article provides information on the types of distributed ledger systems along with comparison between different types of systems. The article describes processes of transferring money, as well as transactions with goods, securities and derivative financial instruments in modern infrastructure environment. For illustrative purposes, the authors outline how the process would proceed if distributed registry technology was implemented. The authors conclude that advantages of distributed ledger technology overweight its shortages if one takes into account operational, technical, financial and legal aspects. Application of distributed ledger technology would increase efficiency of payments, clearing and settlement, and in the long term, distributed ledger technology could eliminate most shortages of the system existing nowadays on the financial market.

Keywords: distributed ledger; block-chain; bitcoin; mining; cryptocurrency.

В процессе эволюции и различных достижений появляются все новые и новые технологии. Одной из таковых является технология распределенного реестра, позволяющая достичь новых высот в инновациях и предоставляющая творческий потенциал.

Distributed Ledger Technology (DLT), или технология распределенного реестра, не имеет единого определения, так как эта технология применяется в различных направлениях, но в рамках данной статьи технология распределенного реестра рассматривается как комбинация одноранговой сети, распределенного хранилища данных и шифрования. Такая технология потенциально способна повысить уровень доверия к различным услу-

гам, благодаря прозрачности своих технологий, непрерывной скорости расчетов, устойчивости и контролируемости данных. Она может послужить средством преобразования процессов клиринга, платежей и расчетов, в том числе способов перевода денежных средств, расчетов за товары, по ценным бумагам и производным финансовым инструментам [1].

Распределенный реестр представляет собой базу данных определенных активов, при этом актив может быть любого характера, например финансовый, электронный или физический, к которой имеют доступ все участники сети посредством идентичной, собственной копии реестра из любой точки мира. Каждое изменение в реестре будет

Рыночная капитализация криптовалют

№	Название	Капитализация, ₽	Цена, ₽	Денежная масса в обращении	Объем (24 часа), ₽
1	Bitcoin	1 143 390 422 139	70 547,87	16 207 300 BTC	10 927 392 640
2	Ethereum	94 769 466 377	1057,5	89 616 441 ETH	1 728 938 304
3	Dash	22 715 819 265	3174,42	7 155 890 DASH	1 475 815 834
4	Ripple	14 250 495 993	0,382147	37 290 640 853 XRP*	94 959 892
5	Litecoin	11 355 400 407	226,56	50 121 782 LTC	153 905 052
6	Monero	10 826 126 677	768,48	14 087 674 XMR	186 158 892
7	Ethereum Classic	7 089 060 125	79,13	89 582 949 ETC	61 233 935
8	NEM	5 141 072 586	0,57123	8 999 999 999 XEM*	37 206 650
9	MaidSafeCoin	4 131 094 788	9,13	452 552 412 MAID*	27 526 587
10	Augur	3 529 375 661	320,85	11 000 000 REP*	14 835 083

* майнинг недоступен.

Источник: URL: <http://coinmarketcap.com>.

отражено в течение секунд во всех копиях реестров. Безопасность и достоверность информации обеспечивается криптографическими методами защиты, а именно — ключами и электронной цифровой подписью [2].

Термин «блокчейн» впервые был использован для создания пиринговой сети цифровой валюты биткойн. Биткойн является электронным эквивалентом наличных денег. Реестр биткойна — распределенный неконтролируемый реестр, где каждый участник сети может добавить блок транзакций, объединяя биткойн-транзакции в блоки, а позже добавляя новые блоки в цепочку существующих блоков. Человек-майнер, добавивший блок, запрограммированно получит эмиссионную награду, равную 12,5 биткойнам, но для этого требуется соблюсти несколько условий, а именно: иметь достаточную вычислительную мощность и доступ в Интернет. Такой процесс называется майнингом (от англ. *mining* — добыча). Размер эмиссионного вознаграждения уменьшается в 2 раза за каждые 210 тысяч блоков. Изначальный размер вознаграждения составлял 50 биткойнов [3–5].

Если сравнивать биткойн с наличными деньгами в различных аспектах, подлинность наличных денег можно проверить по серийному номеру и водяным знакам, а в случае с биткойнами подлинность обеспечивает реестр. Главным отличием между наличными деньгами и биткойнами

является то, что наличные денежные средства эмитируются центральными банками, а эмиссия биткойнов децентрализована, не зависит от какого-либо регулирующего органа, но объем эмиссии известен заранее (табл. 1) [6, 7].

По состоянию на 10 марта 2017 г., биткойн занимает лидирующую позицию по капитализации среди криптовалют с ежедневным объемом сделок, равным 10 млрд руб. в среднем в день за прошедший месяц (табл. 2) [8].

Если говорить об объеме сделок, то за первую неделю марта 2017 г. были установлены новые рекорды по объемам сделок на p2p-площадках LocalBitcoins и Paxful. 4 марта на LocalBitcoins зафиксировали новый рекорд — 31,6 млн долл. США. Также были зафиксированы рекорды в объемах сделок и в США, равные 8,938 млн долл. США, несмотря на то, что доступ к биржам Coinbase и Bitfinex был ограничен в ряде штатов. В китайском сегменте LocalBitcoins также наблюдается рост объема сделок, равный 60 млн юаней при том, что китайские трейдеры испытывают проблемы при работе с криптовалютными биржами. Аналогично на рекордные показатели вышла Украина — 3,23 млн гривен. Напротив, в России объем сделок упал до 326,6 млн руб. [9].

Все технологии, применяемые в сети Биткойн, можно использовать отдельно от нее и применять взамен уже используемых технологий для повышения эффективности существующей финансовой

Объем операций с биткойнами за период

Название	Знак валюты	Объем (1 день), ₹	Объем (7 дней), ₹	Объем (30 дней), ₹
Bitcoin	BTC	10 927 392 640	76 949 514 521	302 387 741 795

Источник: URL: <http://coinmarketcap.com/currencies/volume/monthly/>.

системы. На сегодняшний день некоторые процессы неосуществимы без финансовых посредников. Например, современные системы в сети требуют определенного взаимодействия в виде отправки электронных сообщений, их подтверждения и прочих действий электронной кооперации в лице операторов и участников.

Если рассматривать конкретный пример перевода денежных средств, то этот процесс состоит из 4 последовательных этапов.

- распоряжение;
- подтверждение;
- подтверждение согласия на условия;
- расчет денежными средствами.

Такие процессы чаще всего осуществляются финансовыми посредниками, банками, платежными системами.

Отправитель посылает сообщение о платеже в платежную систему, далее это сообщение должно пройти процедуру проверки, процесс проверки может значительно разниться от системы к системе. Если платеж классифицирован верифицированным, то дальше должны быть соблюдены такие условия: наличие достаточных денежных средств или предоставление кредита. Когда платеж проходит проверку требуемых условий, он готовится к переводу. В некоторых платежных системах расчет считается завершенным только после зачисления денежных средств на счет получателя.

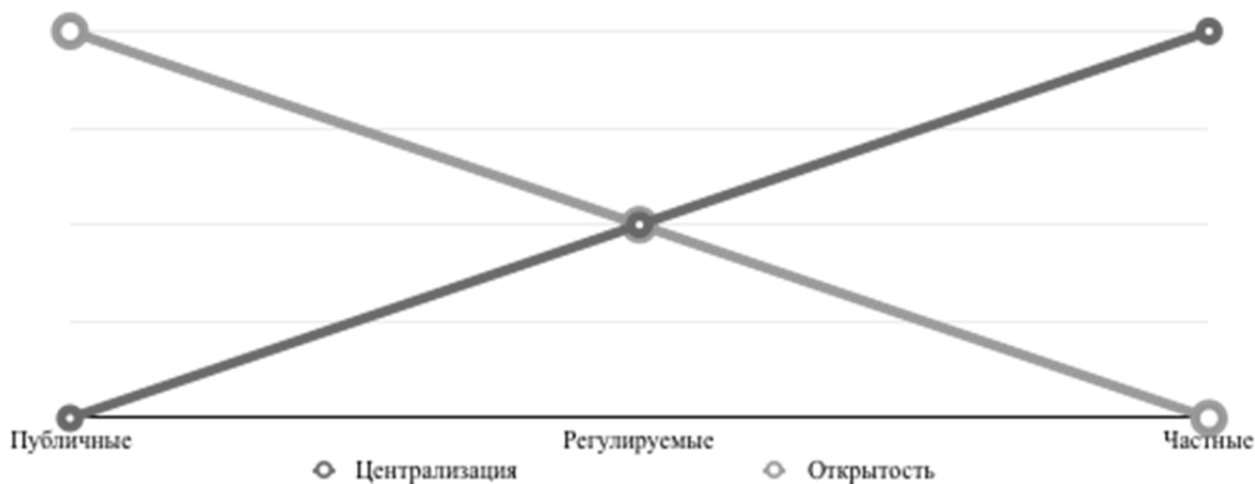
В случае с товарами, ценными бумагами и производными финансовыми инструментами процесс является более сложным. Так как после заключения сделки предусматривается подтверждение ее условий, клиринг и расчет. Во многих ситуациях эти этапы осуществляются финансовыми посредниками. После подтверждения условий и даты сделки следующим этапом становится клиринг. Это этап, в котором рассчитывают обязательства контрагентов по осуществлению поставок или платежей на дату расчета. Следующий этап — производство расчета, при котором исполняются соответствующие обязательства контрагентов. Например, в сделках с ценными бумагами расчеты происходят, когда покупатель получает ценные бумаги, а продавец — денежные средства.

Но, несмотря на длительность данных процессов, некоторые учреждения играют важную роль в вопросах организации платежей, обеспечивая бесперебойный режим работы в финансовой системе. Они предоставляют различные услуги, например управление финансовыми, операционными и юридическими рисками. Такие пользователи, как домохозяйства и компании доверяют посредникам (банкам и компаниям) функции ведения реестров собственности активов, функции брокера и дилера, передачу права ведения дел от своего лица. Поэтому, когда пользователи инициируют сделку, банки или компании связываются с другими посредниками. Такая схема позволяет участникам снизить некоторые риски, но требует определенного времени для исполнения.

С течением времени усложнялись и изменялись методы совершения сделок и расчетов, их объемы увеличивались, появлялись новые трудности. Проблемы операционной и финансовой неэффективности пытались решить с помощью технологического развития и изменения структуры рынка, а также комбинируя оба варианта. Часто для внедрения новых технологий требуется изменение структуры рынка. Например, внедрение современных сетей связи и электронных баз данных сократили затраты, связанные с географической диверсификацией, а также создали цифровые аналоги физических сертификатов и активов, но и изменили роль финансовых посредников.

Довольно часто традиционные платежные услуги работают на устаревшей инфраструктуре и медленно адаптируются под современные технологии, которые могут повысить удобство, скорость и безопасность для конечных пользователей.

Такую возможность может предоставить технология распределенного реестра, но это приведет к изменению структуры рынка. А степень изменений зависит от того, как индустрия внедрит и адаптирует данную технологию. Как уже упоминалось ранее, распределенный реестр рассматривается в качестве комбинации одноранговой сети, распределенного хранилища данных и шифрования. При такой организации узлами данной сети будут устройства, на которых установлено и работает



Зависимость централизации и открытости от типа системы

программное обеспечение распределенного реестра. В данной системе узлы связаны между собой для обмена и подтверждения информации. При максимальном внедрении это позволит конечным пользователям и финансовым учреждениям передавать возможности по ведению базы данных напрямую друг другу. Это существенно отличается с традиционной архитектурой баз данных, где центральный узел является единственным источником достоверной информации и контроля.

От типа системы распределенного реестра зависит возможность участника функционировать в организации реестра. Существует несколько типов систем: публичные, регулируемые и частные. К первым относятся открытые системы, принимающие всех заинтересованных участников, у которых достаточно технических возможностей, и такие сети чаще всего анонимные или псевдоанонимные, предоставляют возможность конкурентного майнинга и децентрализованы. Полной противоположностью открытых систем являются закрытые системы, где устанавливаются дополнительные требования членства. К таким требованиям могут относиться платежеспособность участника или наличие у него различных лицензий. В данных сетях требуется полная идентификация майнеров, но перечень майнеров закрыт. Помимо этого, присутствует регулирующий орган, устанавливающий правила, в лице центрального администратора. Между двумя видами систем может располагаться промежуточный итог, в котором майнеры определены регулирующим органом, которым может выступать, например, Центральный банк, но вся информация о системе, майнерах и майнинге публична. Примерами открытой системы являются Bitcoin и Ethereum, а закрытых — ripple, hyperledger и FedCoin (*рис.*) [10].

Технология распределенного реестра обладает потенциалом для предоставления новых возможностей передачи и хранения цифровых активов. Многие участники отрасли изучают способы интеграции данной технологии в уже существующую систему. По своей сути технология распределенного реестра не зависит от вида актива, что позволяет потенциально вести учет, хранить и передавать любые виды активов. Независимый характер технологии распределенного реестра открывает целый спектр областей применения.

В сделках с ценными бумагами, производными финансовыми инструментами и товарами можно ожидать сокращения времени передачи информации с момента заключения сделки до расчета, что соответственно повысит скорость и эффективность операций.

Технология распределенного реестра может устранить косвенные и дорогостоящие, медленные расчеты при трансграничных платежах. В настоящее время трансграничные платежи осуществляются посредством кредитовых переводов, где денежные средства переводятся от банка к банку, как правило, с комиссией.

Также при внедрении распределенного реестра должна возрасти доступность к финансовым услугам для конечных пользователей. На данный момент доступ к финансовым услугам может быть затруднен, а связано это с высокими комиссиями за ведения счетов, особенно для домохозяйств с низким уровнем дохода, технологической неразвитостью, недостаточным уровнем проникновения услуг в отдаленные и сельские районы, недостатком доверия в финансовом секторе. В перспективе распределенный реестр способен

повысить финансовую доступность, позволяя, например, технологическим компаниям предоставлять услуги конечным потребителям по более низкой цене, минуя множество посредников.

Еще одной перспективной особенностью может стать более совершенный обмен информацией через предоставление регуляторам и заинтересованным сторонам доступа к просмотру общего реестра. Это позволит эффективнее выполнять нормативные требования к отчетности или соблюдения нормативов. Орган надзора, подключенный как узел, будет получать данные об операции

моментально, что поможет упростить процедуры нормативного соответствия.

Помимо всех преимуществ технологии распределенного реестра, на ранних этапах внедрения можно ожидать ряд операционных, технических, финансовых и юридических проблем, прежде чем распределенный реестр сможет стать практическим решением для повышения эффективности платежей, клиринга и расчетов, но в долгосрочной перспективе технология распределенного реестра способна устранить большинство недостатков современной системы на финансовом рынке.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Mills D., Wang K., Malone B., Ravi A., Marquardt J., Chen C., Badev A., Brezinski T., Fahy L., Liao K., Kargenian V., Ellithorpe M., Ng W., Baird M. Distributed ledger technology in payments, clearing, and settlement. Washington, D.C., 2016, pp. 6, 10–12.
2. Hancock M., Vaizey E. Distributed Ledger Technology: beyond block chain. London, 2016. 5–6 p.
3. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. 2008. 4 p.
4. Fork A. Bitcoin. More than money. The Alexander Gritsenko production center. 2014, pp. 11–12.
5. Vance A. Bitcoin Mining Chips, a High-Tech Arms Race. Bloomberg, 2013. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2013-11-14/2014-outlook-bitcoin-mining-chips-a-high-tech-arms-race> (accessed: 10.03.2017).
6. Ron D., Shamir A. Quantitative Analysis of the Full Bitcoin Transaction Graph. Rehovot, 2012, p. 3.
7. King R., Williams S., Yanofsky D. By reading this page you are mining bitcoins. Quartz, 2013. URL: <https://qz.com/154877/by-reading-this-page-you-are-mining-bitcoins/> (accessed: 10.03.2017).
8. Crypto-Currency Market Capitalizations. URL: <http://coinmarketcap.com> (accessed: 10.03.2017).
9. Ob'yomi sdelok s bitcoinom na vedushih p2p-platformah vyshli na novie rekordnie urovni [The volumes of deals with bitcoin on the leading p2p-platforms reached new record levels]. URL: <http://news.banks.eu/archives/11248> (accessed: 10.03.2017) (in Russian).
10. Sberbank, Kriptoaluti i blokcheyn — opyt sberbanka [Cryptocurrencies and blockchain — experience of Sberbank]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=G4rVsZgaCNQ> (accessed: 10.03.2017) (in Russian).

Информбюро

Курс биткоина бьет рекорды

Стоимость биткоина достигла очередного исторического максимума. В ходе торгов, 11 мая, криптовалюта выросла до 1839 долл. США, прибавив более 80 долл. США. Об этом свидетельствует информация на сайте Coindesk. Капитализация биткоина при этом приблизилась к 30 млрд долл. США.

Виртуальная валюта продолжает расти после того, как Япония в апреле признала ее в качестве легальной формы оплаты.

Также в апреле Банк России назвал легализацию биткоина в стране преждевременной. В то же время замглавы Минфина Алексей Моисеев заявил, что российские власти рассматривают воз-

можность легализации операций с биткоинами и другой криптовалютой уже в 2018 г. в рамках борьбы с незаконными денежными переводами. При этом государство, по его словам, должно знать участников финансовых сделок.

Биткоин — одна из самых известных криптовалют, она создана на базе блокчейна (от англ. blockchain — блочная цепь). Это технология распределенных баз данных, основанная на постоянно продлеваемой цепочке записей. Она устойчива к фальсификации, пересмотру, взлому и краже информации.

Источник: <https://lenta.ru/news/2017/05/11/bitcoin/>

УДК 347.451.9
JEL E42; O30; O33

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ

КОЛОСОВСКАЯ НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА,

преподаватель, Самарский филиал Современной гуманитарной академии, г. Самара, Россия
kolosovskaya-natalya@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена гражданско-правовому анализу электронных денежных средств и их разновидности – криптовалюты. На основе использования исторического метода представлен краткий генезис становления и развития электронных договоров, поскольку именно они явились основанием возникновения и использования электронных денежных средств. Рассмотрены мнения отечественных цивилистов о понятии электронных денежных средств, а также сформулирована авторская дефиниция этой правовой категории. В частности, аргументируется точка зрения, что электронные денежные средства представляют собой учетную запись о праве или обязанности конкретного субъекта использовать имеющуюся совокупность сведений о виде и размере принадлежащих ему в рамках правомочия распоряжения платежных единиц в целях оплаты товара, работ или услуг посредством электронных систем небанковских кредитных организаций, т.е. без открытия банковского счета. Выявлена тенденция расширения сферы осуществления безналичных расчетов, минуя существующую банковскую систему. Анализ правового режима криптовалюты позволил сделать вывод, что данный вид электронных алгоритмов разработан в целях создания неофициальной платежной системы, которая не имеет единого координационного центра, контролируется всеми пользователями, независимо от места их нахождения и поэтому не может быть «заблокирована». В России криптовалюта пока не получила официального признания, хотя есть мнение официальных лиц, что это средство платежа нужно использовать, поскольку имеющийся зарубежный опыт свидетельствует о его эффективности, в частности отмечены неограниченные возможности транзакций, бесплатность и мгновенность (0,01 секунды) международных переводов, простота использования и др. Однако во избежание негативных последствий необходимо четко определить сегменты рынка, в которых будут использоваться биткоины. С точки зрения гражданского права РФ криптовалюта – неофициальная платежная единица, для которой в самое ближайшее время необходимо разработать соответствующий правовой режим; также следует уделить внимание интернет-площадкам, принимающим биткоины в качестве средства оплаты, определив их юридический статус как субъектов гражданского оборота. Предлагаемая дефиниция электронных денежных средств, уточнение понятия биткоинов и аргументация необходимости признания их в качестве неофициальной платежной единицы способствуют формированию в России цивилистической платформы для использования посредством ИТ-технологий нового универсального объекта гражданского оборота.

Ключевые слова: электронные денежные средства; криптовалюта; биткоины; электронные договоры; электронная коммерция.

E-MONEY FROM THE TECHNOLOGICAL POINT OF VIEW

NATALYA N. KOLOSOVSKAYA,

lecturer of the Samara branch of the Modern Humanitarian Academy, Samara, Russia
kolosovskaya-natalya@mail.ru

ABSTRACT

The article analyzes electronic money, in particular, crypto currency in the context of civil law. Applying historical method, the author presents a brief genesis of the creation and development of electronic contracts, as they were a real basis of emergence and use of electronic money. The views of Russian civil lawyers regarding the concept of electronic money are considered, and the author's definition of this legal category is suggested. The author argues that electronic money is an account pertaining to the right or duty of an empowered particular entity to use the existing set of data on the kind and amount of payment units belonging to the an entity to pay for goods, works or services via electronic systems of non-bank credit organizations, i.e. without opening a bank account. The trend towards expanding the scope of non-cash payments, bypassing the existing banking system is revealed. The

analysis of the legal regime of crypto currency circulation allows concluding that this type of electronic algorithms has been developed in order to create an unofficial payment system that does not have a single coordinating center but rather controlled by all users regardless of their location, and, therefore, cannot be “blocked”. In Russia, the crypto currency is not officially recognized, nevertheless officials believe that this means of payment should be used, since the available foreign experience attest to its effectiveness, notably, unlimited possibilities of transactions, free and instantaneous (0.01 seconds) international transfers, simplicity of use, etc. However, in order to avoid negative consequences, it is necessary to identify the market segments in which bitcoins will be used. The civil law of the Russian Federation considers crypto currency as an informal payment means for which it is necessary to develop in the very near future an appropriate legal regime. The future legislation should also pay attention to the Internet sites that accept bitcoins as a means of payment, and define the legal status of subjects involved in civil circulation. The suggested definition of electronic money, Bitcoin concept refinement and the arguments in support of recognition of electronic money as an informal payment unit contribute to the creation of a legal platform for use of a new universal object in civil transactions in Russia through IT-technologies.

Keywords: electronic money; cryptocurrency; bitcoins; electronic contracts; electronic commerce.

Модернизация общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и договорах, осуществленная в соответствии с Федеральным законом от 08.03.2015 № 42-ФЗ, который вступил в силу с 1 июня 2015 г., обусловлена многими факторами, среди них можно выделить не только *экономические* (достигнутый уровень рыночных отношений, требующих многократного ускорения оборота товара, работ и услуг), *юридические* (явное «отставание» нормативного регулирования от вызовов общественных потребностей), но и *инновационные технологии*, обеспечившие возможности как заключать электронные договоры, так и производить по ним расчеты посредством использования информационно-телекоммуникационных сетей. Согласно ст. 434 ГК РФ форма таких договоров приравнивается к письменной при условии, что электронные документы позволяют достоверно установить сторону договора, от которой исходит этот документ.

С конца XIX в. электронные договоры стали основным документом дистанционных способов торговли (электронной коммерции) и заняли лидирующие места в наиболее эффективных сегментах экономики многих стран, обеспечивая быстроту заключения и исполнения сделок, в том числе с участием публичных органов. Однако электронная коммерция в России пока не достигла уровня ведущих мировых держав, несмотря на предпринимаемые технические и правовые меры. Так, в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016) в целях повышения эффективности управления торговлей и содействия ее развитию создана специальная система государственного информационного обеспечения в области торговой деятельности. В частности, информация об условиях отбора контрагента для

заключения договора поставки продовольственных товаров и о существенных условиях такого договора, в том числе о качестве и безопасности поставляемых продовольственных товаров, размещается на сайте соответствующей стороны договора в сети Интернет.

Кроме того, на официальном сайте федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренней торговли, и на официальных сайтах уполномоченных органов государственной власти субъектов Российской Федерации обязательно размещению и ежеквартальному обновлению подлежат:

- 1) информация о решениях, принятых федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренней торговли, в области торговой деятельности;
- 2) информация об издании нормативных правовых актов, регулирующих отношения в области торговой деятельности;
- 3) информация о среднем уровне цен на отдельные виды товаров;
- 4) иная, определенная федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренней торговли, информация (ст. 20 ФЗ от 28.12.2009 № 381-ФЗ).

Казалось бы, «все под контролем»: торговая деятельность довольно подробно регламентирована, определены основные функции и полномочия надзора. Тем не менее инновационные технологии развиваются с такой скоростью, что регулярно обновляемые правовые системы не способны удовлетворять потребности практики. К примеру, на товарных биржах мирового сообщества сделки совершаются не людьми (трейдерами), а микропроцессорами, которые

запрограммированы на поиск ценовых отклонений (аномалий) и мгновенную передачу этих сведений для совершения торговых операций. Выигрывает тот, чья компьютерная трейдерская система первая успела выявить выгодную цену и заключить сделку. Соответственно, время между командой на проведение операции и ее выполнением сокращается в несколько раз. Так, на традиционных биржах Европы сделки заключались в течение нескольких минут, с переходом на IT-технологии этот процесс занимает миллисекунды¹.

С точки зрения права — эти сделки совершают роботы², под которыми принято понимать автоматические устройства, созданные по аналогии с живыми организмами, в целях осуществления определенных операций на основании специальных программ. Роботы могут действовать по команде человека или автономно, последнее характерно для биржевых сделок, а также для «умных контрактов» [1], технической основой которых является электронный алгоритм, содержащий набор условий, выполняемых без участия человека в целях получения желаемых результатов в реальном мире или цифровых системах.

Анализируя правовую природу сделок, совершаемых без прямого участия человека, следует исходить из того, что юридической основой их заключения и исполнения являются воля и желание лица, применяющего такие программы IT-технологий, которые обеспечивают автономность и самоисполнимость условий «умных» контрактов при наступлении заранее определенных обстоятельств, зафиксированных в форме программного кода, имплементированного на платформах Интернета, в частности Blockchain [2]. Иными словами, электронные сделки, заключенные и исполняемые посредством взаимодействия IT-устройств, т.е. без прямого участия человека, совершаются по его воле и желанию, подписываются электронной подписью. Поэтому они обладают такой же юридической силой, как и совершенные на бумажном носителе и лично подписанные уполномоченным субъектом. Учитывая тенденцию повсеместного использования электронных сделок, разнообразие форм и сфер их применения, можно прогнозировать необходимость адаптации правил о заключении и исполнении традиционных договоров к возможностям IT-технологий, например ввести условия невозможности одностороннего отказа или изменения обязательств в сделках, заключенных и исполняемых без прямого участия человека [3]. Пре-

имущество электронных сделок состоит в том, что они позволяют решать совокупность государственно-экономических проблем, сложность и масштаб которых таковы, что они не могут быть решены, устранены или реализованы исключительно за счет увеличения материальных ресурсов. Именно поэтому Президент Российской Федерации В.В. Путин в своем Послании от 01.12.2016 Федеральному Собранию Российской Федерации отметил, что для выхода на новый уровень развития экономики, социальных отраслей необходимо сосредоточиться на направлениях, где накапливается мощный технологический потенциал будущего, а это цифровые, другие, так называемые сквозные технологии, которые сегодня определяют облик всех сфер жизни общества и каждого его члена. Страны, которые смогут их генерировать, будут иметь долгосрочное преимущество, возможность получать громадную технологическую ренту. Те, кто этого не сделает, окажутся в зависимом, уязвимом положении. Далее Президент предложил запустить масштабную системную программу развития экономики нового технологического поколения, так называемой *цифровой экономики*, посредством которой реализуется активная коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности и масштабное создание новых продуктов и услуг, основанных на технологиях, отвечающих на большие вызовы.

Однако следует иметь в виду и негативные последствия, которые неизбежно возникают в процессе заключения и исполнения электронных договоров, в частности вопросы ответственности за убытки, причиненные электронными устройствами или несовершенными программами. Уже сегодня исследователи задают вопрос: входит ли в задачу суда проверка алгоритмов программ, применение которых повлекло для партнеров по сделке убытки [4]?

Применительно к теме настоящей статьи, этот тезис имеет чрезвычайно важное значение. Дело в том, что электронная коммерция породила такую правовую категорию, как электронные денежные средства, которые используются в качестве средства платежа, что значительно упрощает и ускоряет оборот товара. С учетом опыта применения таких электронных денежных средств есть основания сделать вывод, что в России они получили официальное признание и юридический статус лишь спустя несколько лет после начала их практического использования, а именно с введением в действие Федерального закона от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (далее — ФЗ № 161-ФЗ). К примеру, в пп. 18 ст. 3 ФЗ № 161-ФЗ официально сформулировал, по сути, уже сложившуюся на практике дефиницию электронных денежных средств — денежные средства, которые

¹ URL: <https://2stocks.ru/2.0/trading/itrader/gtg060407>.

² Термин «робот» впервые использован чешским писателем Карелом Чапек и его братом Йозефом в пьесе «Р. У. Р.» («Россумские универсальные роботы» (1920 г.). URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82>.

предварительно предоставлены одним лицом (лицом, предоставившим денежные средства) другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета (обязанному лицу), для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа.

Кроме того, ФЗ № 161-ФЗ содержит важное уточнение о том, что не являются электронными денежные средства, полученные организациями, осуществляющими профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг, клиринговую деятельность и (или) деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами и осуществляющими учет информации о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета в соответствии с законодательством, регулирующим деятельность указанных организаций. Значимость этой нормы состоит в том, что она раскрывает сущность электронных денежных средств и позволяет уточнить сферу их применения.

На основе указанных норм можно сформулировать определение этой правовой категории. Так, некоторые авторы полагают, что электронные денежные средства, предусмотренные ФЗ № 161-ФЗ, являются разновидностью *фиатных денег*, под которыми понимают официально установленную национальную валюту, эмитируемую государством (или уполномоченным эмиссионным центром) и гарантированную им (рубли, доллары, евро и т.д.). По их мнению, фиатные деньги по виду и характеру использования схожи с наличными деньгами, но отличаются от них тем, что не подлежат погашению товарными ценностями, например золотом [5, 6].

Профессор А. Фатьянов высказал точку зрения о том, что электронные денежные средства — это юридическая фикция, посредством которой обеспечивается законодательно установленная возможность движения правомочий (требований) и обязательств по поводу денег, минуя банковскую систему [7].

М.А. Коростелев отстаивает научную позицию, согласно которой понятия «деньги» и «денежные средства» являются равнозначными. При этом он уточняет, что под электронными денежными средствами в российском законодательстве понимаются только фиатные деньги, т.е. те, которые выражены в государственной денежной единице [8].

Признавая важность для цивилистической доктрины плюрализма научных позиций, позволю себе

высказать иное суждение: *электронные денежные средства представляют собой учетную запись о праве или обязанности конкретного субъекта использовать имеющуюся совокупность сведений о виде и размере принадлежащих ему в рамках правомочия распоряжения платежных единиц в целях оплаты товара, работ или услуг посредством электронных систем небанковских кредитных организаций, т.е. без открытия банковского счета*. На мой взгляд, эта дефиниция полностью коррелируется с содержанием ФЗ № 161-ФЗ, квалифицирующим электронные денежные средства как *форму безналичных расчетов, которая существует параллельно с банковской платежной системой и признается официальными органами*.

Особенность использования электронных денежных средств предопределила специфику деятельности по депортации информации о существенных условиях платежа такими средствами (субъект-платательщик, сумма, предмет договора и т.п.). Практическое осуществление операций по переводу электронных денежных средств возложено на *оператора* (кредитная организация, в том числе небанковская кредитная организация, имеющая право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций — ст. 12 ФЗ № 161-ФЗ). В настоящее время существует более чем достаточное количество операторов, оказывающих услуги по переводу электронных денежных средств указанным способом, т.е. без открытия счета. Среди известных отечественных операторов можно назвать: QIWI, WebMoney, Assist, RURU, Яндекс Деньги; Единый кошелек; RBK Money и др.; зарубежные операторы — Alertpay, EasyPay, Pecunix, E-gold, Viktoria и др.

Эти факты убедительно свидетельствуют о преимуществах электронных денежных средств перед традиционными наличными деньгами, о которых уже упоминалось выше, и поэтому вполне логична тенденция расширения сферы безналичных расчетов, минуя банковскую систему. Вместе с тем практика свидетельствует, что формирующаяся система безналичных расчетов посредством электронных денежных средств требует не только надлежащей правовой регламентации, но и нуждается в популяризации. Именно с этой целью Банк России выпустил информационное письмо от 11.03.2016 № ИН-017-45/12 «О предоставлении клиентам — физическим лицам информации об особенностях оказания услуг по переводу электронных денежных средств», в котором указал, что прилагаемая к этому письму памятка направлена на содействие расширению сферы применения электронных средств платежа при осуществлении безналичных расчетов и повышению доступности платежных услуг, а также финансовой грамотности клиентов кредитных орга-

низаций об особенностях оказания услуг по переводу электронных денежных средств.

Вместе с тем «набирают обороты» *нефиатные (частные) электронные деньги* (BitCoin — от англ. bit — единица информации, coin — монета). Такие «деньги» защищены системой криптографического кодирования поэтому их называют криптовалютой, которая эмитируется без какого-либо участия государства. С точки зрения гражданского права — *криптовалюта представляет собой вид нефиатных электронных денежных средств*, которые могут приниматься к оплате при наличии у субъекта соответствующей лицензии.

Актуальность разработки и использования новых видов валютных систем, существующих независимо от официально установленных, обусловлена не только мировым финансово-экономическим кризисом и снижением уровня доверия населения к банковской системе и государственным валютам, но и рядом преимуществ, которые выражаются в том, что биткоин индифферентен к колебаниям государственных валют, поскольку главным условием его существования является дефляционная составляющая, которая обеспечивается алгоритмом ограниченного количества монет (21 млн, которые могут быть произведены. В то же время биткоин можно обменять на обычные деньги, в том числе рубли [9, 10].

Кроме того, достигнутый уровень «добычи» — майнинга (от англ. mining — добыча полезных ископаемых) и использования криптовалюты характеризуют такие положительные элементы, как:

- неограниченные возможности транзакций;
- бесплатность международных переводов;
- мгновенность перевода (0,01 секунды);
- простота использования.

В настоящее время майнингом можно заниматься индивидуально или группой. К примеру, есть информация, что в Гонконге работает мощный дата-центр, производящий биткоины³. Следует обратить внимание на различие правовых режимов криптовалюты в разных странах, в частности в Германии, Японии биткоины признаются платежным средством с налогом на покупку; в Китае операции с биткойнами разрешены для физических лиц, при этом запрещены в качестве банковских операций; Швейцария на сегодняшний день обладает одной из самых благоприятных юрисдикцией для Bitcoin-стартапов и общественных блокчейнов, поскольку приравнивала криптовалюту к иностранной валюте, т.е. установила для нее аналогичный правовой режим. В России официальное отношение к криптовалюте находится

в стадии формирования. Так, 24 января 2014 г. глава Сбербанка Герман Греф на форуме в Давосе сказал, что криптовалюта — это очень интересный международный эксперимент, который ломает парадигму валютной эмиссии. И их определенно не стоит запрещать, но следует попытаться понять, изучить и, возможно, начать правильно регулировать. Спустя два года он отметил, что к блокчейн-технологиям, посредством которых создается и применяется криптовалюта, можно относиться по-разному. Можно стоять в стороне, а затем ее покупать, а можно быть пионером и активно использовать⁴. Президент РФ В. Путин, отвечая на вопросы студентов, сказал, что биткоины могут и будут использоваться в качестве средства платежа. Иное дело, что должны быть четко определены сферы их применения, поскольку есть опасность негативных последствий⁵. Такая же мысль, хотя и в более широком формате, прозвучала в его Послании от 1 декабря 2016 г. В частности, Президент обозначил необходимость укреплять защиту всех элементов инфраструктуры, финансовой системы, государственного управления от киберугроз. Это всемирная проблема современности. Подтверждением ее важности и значимости не только для государства, но и каждого члена общества может служить утвержденная указом Президента РФ от 05.12.2016 № 646 Доктрина информационной безопасности Российской Федерации, в которой представлена система официальных взглядов на обеспечение национальной безопасности Российской Федерации в информационной сфере, а также сформулированы основные принципы государственной политики и развития общественных отношений в области обеспечения информационной безопасности и выработки мер, гарантирующих устойчивое социально-экономическое развитие и безопасность государства.

Применительно к теме настоящей статьи, важным положением указанной Доктрины следует признать п. 14, в котором отмечается факт возрастания масштабов компьютерной преступности, прежде всего в кредитно-финансовой сфере, поскольку выявлены многочисленные случаи использования криптовалюты для оплаты наркотиков и других общественно опасных товаров. Поэтому следует уделить внимание интернет-площадкам, принимающим биткоины в качестве средства оплаты, определив их юридический статус как субъектов гражданского оборота.

На мой взгляд, биткоины могут использоваться в гражданском обороте России лишь при надлежащем государственном контроле. Для этого необходимо де-

³ URL: <https://habrahabr.ru/company/kingservers/blog/260073/>.

⁴ URL: <https://www.youtube.com/watch?v=ITN95Xw332o>.

⁵ URL: https://www.youtube.com/watch?v=Gr9EX_XaSgs.

легируют право совершать сделки, в которых оплата производится биткоинами, таким интернет-магазинам, которые будут иметь соответствующие лицензии.

Завершая анализ электронных денежных средств с точки зрения IT-технологий, подведем итог: предлагаемая дефиниция электронных денежных средств, уточнение понятия биткоинов и аргументация необ-

ходимости признания их в качестве неофициальной платежной единицы способствуют формированию в России цивилистической платформы для использования посредством IT-технологий новых универсальных средств платежа, которые вне всякого сомнения, нуждаются в официальном признании их объектами гражданского оборота.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булгаков И. «Умные» контракты и современное договорное право. URL: https://zakon.ru/blog/2016/8/12/umnye_kontrakty_i_sovremennoe_dogovornoe_pravo.
2. Савельев А.И. Договорное право 2.0: «умные» контракты как начало конца классического договорного права // Вестник гражданского права. 2016. № 3. С. 32–60.
3. Архипов В.В., Наумов В.Б., Пчелинцев Г.А., Чирко Я.А. Открытая концепция регулирования Интернета вещей // Информационное право. 2016. № 2. С. 18–25.
4. Цепов Г.В. Можно ли судить за глупость? Деловое суждение и его объективная оценка // Закон. 2015. № 12. С. 159–178.
5. Parker S.R. Bitcoin vs Electronic Money. CGAP, 2014, p. 2.
6. Бондаренко Д.Д. Виртуальные валюты: сущность и борьба с их использованием в преступных целях (на примере США) // Международное уголовное право и международная юстиция. 2015. № 6. С. 23–25.
7. Фатьянов А.А. Правовой анализ категории «электронные денежные средства» в российском законодательстве // Гражданское общество в России и за рубежом. 2014. № 3. С. 25–28.
8. Коростелев М.А. Правовой режим электронных денег в гражданском законодательстве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2015. С. 9.
9. Лейба А. Реальная жизнь виртуальных денег // ЭЖ-Юрист. 2014. № 23. С. 1, 4.
10. Лисаченко А.В. Право виртуальных миров: новые объекты гражданских прав // Российский юридический журнал. 2014. № 2. С. 104–110.

REFERENCES

1. Bulgakov I. «Umnye» kontrakty i sovremennoe dogovornoe pravo [“Smart” contract and modern contract law]. Available at: https://zakon.ru/blog/2016/8/12/umnye_kontrakty_i_sovremennoe_dogovornoe_pravo (in Russian).
2. Savel'ev A.I. Dogovornoe pravo 2.0: «umnye» kontrakty kak nachalo konca klassicheskogo dogovornogo prava [Contract law 2.0: “smart” contracts as the beginning of the end of classical contract law]. *Vestnik grazhdanskogo prava — Bulletin of the civil law*, 2016, no. 3, pp. 32–60. (in Russian).
3. Arhipov V.V., Naumov V.B., Pchelincev G.A., Chirko Ja.A. Otkrytaja koncepcija regulirovaniya Interneta veshhej [The open concept of regulation of the Internet of things]. *Informacionnoe parvo — Information law*, 2016, no. 2, pp. 18–25 (in Russian).
4. Cepov G.V. Mozhno li sudit' za glupost'? Delovoe suzhdenie i ego ob'ektivnaja ocenka [Is it possible to judge for stupidity? Business judgment and its objective evaluation]. *Zakon — Law*, 2015, no. 12, pp. 159–178 (in Russian).
5. Parker S.R. Bitcoin vs Electronic Money. CGAP, 2014, p. 2.
6. Bondarenko D.D. Virtual'nye valjuty: sushhnost' i bor'ba s ih ispol'zovaniem v prestupnyh celjah (na primere SShA) [Virtual currencies: the essence and struggle against their use for criminal purposes (The USA: case study)]. *Mezhdunarodnoe ugolovnoe pravo i mezhdunarodnaja justicija — International Criminal Law and International Justice*, 2015, no. 6, pp. 23–25 (in Russian).
7. Fat'janov A.A. Pravovoj analiz kategorii «jelektronnye denezhnye sredstva» v rossijskom zakonodatel'stve [Legal analysis of the category of “electronic funds” in the Russian legislation]. *Grazhdanskoe obshhestvo v Rossii i za rubezhom — Civil Society in Russia and abroad*, 2014, no. 3, pp. 25–28 (in Russian).
8. Korostelev M.A. Pravovoj rezhim jelektronnyh deneg v grazhdanskom zakonodatel'stve [Legal status of Electronic Money in Civil Legislation.]. Avtoref. dis. ... kand. jurid. nauk. M., 2015, p. 9 (in Russian).
9. Lejba A. Real'naja zhizn' virtual'nyh deneg [Real life of virtual money]. *E-EZH «Jurist» — Journal “Lawyer”*, 2014, no. 23, pp. 1, 4 (in Russian).
10. Lisachenko A.V. Pravo virtual'nyh mirov: novye ob'ekty grazhdanskih prav [The right of virtual worlds: new objects of civil rights]. *Rossiiskij juridicheskij zhurnal — Journal of Russian Law*, 2014, no. 2, pp. 104–110 (in Russian).



МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.647/.648

JEL C33; G32

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕТЕРМИНАНТ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ФИРМЫ

КИРШИН ИГОРЬ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*заведующий кафедрой финансового менеджмента, доктор экономических наук, профессор, Институт управления, экономики и финансов, Казанский федеральный университет, Казань, Россия
kia1125@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

Формирование оптимальной структуры капитала фирмы выступает стратегическим приоритетом теории корпоративных финансов и имеет важное прикладное значение в решениях по финансовому менеджменту.

Целью данного исследования является эмпирический анализ значимости и степени влияния ряда традиционных детерминант финансового левериджа на формирование структуры капитала отечественных компаний. Для достижения поставленной цели была построена эконометрическая линейная модель множественной регрессии средствами пакета Gretl, определена ее спецификация и проверена адекватность построенной модели и значимость параметров. Для получения оценок построенной регрессионной модели применялся метод наименьших квадратов и было проведено эмпирическое тестирование модели.

Была сделана выборка панельных данных, представляющих финансовые параметры восьми фирм нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан за шесть лет с 2010 по 2015 г. В качестве регрессоров модели использованы шесть переменных – размер фирмы, рентабельность активов, возможности роста стоимости основных производственных средств и оборудования и роста совокупных активов, недолговой налоговый щит и материальные активы. В представленном исследовании определено, что не все традиционные детерминанты финансового левериджа оказываются значимыми при определении структуры капитала отечественных фирм. В результате эмпирического тестирования подтверждены гипотеза положительной связи уровня финансового рычага и размера фирмы и гипотезы обратной зависимости рентабельности, возможности роста основных производственных средств и оборудования, недолгового налогового щита с уровнем финансового левериджа. Выявлено, что наибольшее влияние на структуру капитала фирмы оказывает недолговой налоговый щит. Полученные результаты характера связей размера фирмы, возможности роста основных производственных средств и оборудования, недолгового налогового щита и уровня финансового рычага соответствуют положениям компромиссной теории. В то время как результат характера связи рентабельности и финансового рычага соответствует теории порядка.

Ключевые слова: структура капитала компании; финансовый рычаг; детерминанты структуры капитала компании; линейная многофакторная регрессия; панельные данные.

AN EMPIRICAL ANALYSIS OF DETERMINANT FACTORS OF THE COMPANY'S CAPITAL STRUCTURE

IGOR A. KIRSHIN,

*ScD (Economics), full professor, Head of the Financial Management Chair, Institute of Management, Economics and Finance, Kazan Federal University, Kazan, Russia
kia1125@mail.ru*

ABSTRACT

According to the theory of corporate finance, optimal structuring of the company's capital is a strategic priority having an important applied value while making decision on financial management. The study deals with an empirical analysis of the significance and degree of influence of a number of traditional determinants of financial leverage on the capital structure of domestic companies. To achieve this goal, an econometric linear model of multiple regression was built using the Gretl package; its specification was defined, and the adequacy of the model as well as the significance of parameters were tested. To obtain estimates of the linear regression model, the least squares method was used and the model was empirically tested. The selected data included panel data representing the financial parameters of eight companies of the oil and gas chemical complex of the Republic of Tatarstan over 6-year period from 2010 to 2015. Six variables were used as regressors of the model: the company's size, the profitability of assets, the possibility of increasing the value of fixed assets and equipment, the growth of total assets, the non-debt tax shield and tangible assets. As a result of empirical testing, the hypothesis of a positive link between the level of financial leverage and the size of the firm as well as the hypothesis of inverse dependence between profitability, the possibility of growth of basic production assets and the equipment, non-debt tax shield and level of financial leverage were confirmed.

The paper reveals that the non-debt tax shield has the greatest influence on the company's capital structure. The obtained results reflecting a specific connection between the company size, possibility of growth of the main production facilities and the equipment, non-debt tax shield and level of financial leverage well agree with the provisions of compromise theory. On the other hand, the relationship between profitability and financial leverage corresponds to the theory of order.

Keywords: company's capital structure; financial leverage; capital structure determinants; multiple linear regression; panel data.

Формирование базовых положений теории структуры капитала фирмы, максимизирующей ее стоимость, и выявление специфических характеристик финансового состояния, детерминирующих целевую структуру капитала в современном понимании теории корпоративных финансов, было заложено Ф. Модильяни и М. Миллером. Интенсивные научные дискуссии по оптимизации структуры капитала фирм, функционирующих как на развитых, так и на развивающихся рынках, продолжают и в настоящее время. Однако сегодня очевиден недостаток прикладных результатов эмпирических исследований в этой области, в особенности для отечественных компаний.

Целью данного исследования является проведение эмпирического тестирования гипотез о характере зависимости уровня финансового рычага фирмы от традиционных детерминант на основе модели множественной линейной регрессии с использованием панельных данных и определение значимых детерминант, влияющих на управленческие решения по структуре капитала отечественных фирм.

В качестве зависимой переменной модели множественного регрессионного анализа структуры капитала фирмы обычно выбирают значение *DER* (*Debt-to-Equity Ratio*). В данной работе в качестве меры *DER* определено отношение совокупных обязательств фирмы к балансовой стоимости собственного капитала фирмы:

$$DER = \frac{\text{Total Liabilities}(TL)}{\text{Total Shareholders' Equity}(TE)}. \quad (1)$$

В качестве независимых переменных модели были выбраны наиболее часто встречающиеся в зарубежных исследованиях по данной тематике факторы, а именно: размер фирмы, рентабельность активов, возможности роста стоимости основных производственных средств и оборудования и роста стоимости совокупных активов, недолговой налоговый щит и материальные активы.

Размер фирмы является одной из наиболее распространенных переменных, используемых при объяснении уровня *DER*. Согласно компромиссной теории более крупные фирмы имеют более высокий уровень *DER*. Ученые объясняют относительно более высокий уровень *DER* крупных фирм меньшей волатильностью денежных потоков и их способностью использовать эффект экономии на масштабе [1, с. 57]. Крупные фирмы имеют преимущества перед малыми в доступе на кредитные рынки и в условиях кредитования. Чем крупнее фирма, тем более транспарентно ее финансовое положение для потенциальных инвесторов, что уменьшает уровень информационной асимметрии и повышает вероятность получения кредитных ресурсов.

Тем не менее существуют противоречивые результаты о взаимосвязи размера фирмы и величин

ной привлеченных заемных средств. Так, Дж. Чен установил отрицательную зависимость между долговыми обязательствами и размером фирмы [2, с. 1344]. П. Марш утверждал, что малые компании из-за ограниченного размера собственного капитала, как правило, в значительной степени зависят от банковских кредитов [3, с. 130]. В качестве меры размера фирмы мы использовали натуральный логарифм чистой выручки как прокси-переменную (*proxy-variable*) размера фирмы.

По поводу оценки влияния рентабельности на финансовый рычаг фирмы также ведутся дискуссии. Сторонники компромиссной теории предполагают, что рентабельные компании используют больше кредитов, так как они потенциально имеют большую налоговую нагрузку (*tax burden*) и низкие риски банкротства. Однако, с другой стороны, авторы теории порядка финансирования (*Pecking Order Theory*) обосновывают отрицательную зависимость между рентабельностью и величиной финансового рычага на основании того, что успешный бизнес не должен сильно зависеть от внешнего финансирования [4, с. 192]. Рентабельные фирмы имеют достаточные внутренние источники финансирования, сформированные из накопленной нераспределенной прибыли прошлых лет.

Результаты исследований поддерживают тезис теории порядка о том, что высокорентабельные фирмы в основном используют внутреннее финансирование, в то время как фирмы с низкой рентабельностью в большей степени зависимы от кредитных ресурсов в силу недостаточности собственных средств [1, с. 54].

В качестве показателей рентабельности используются различные прокси-переменные, такие как отношение операционной прибыли (*EBIT*) к выручке, рентабельность активов (*ROA*). В данном исследовании мы использовали соотношение *EBIT* к *Total Assets* — стоимости активов (ТА) в качестве прокси-переменной рентабельности для тестирования гипотезы: предпочитают ли фирмы с большей рентабельностью внутреннее финансирование, а фирмы, генерирующие меньшие прибыли, — кредитные ресурсы.

Что касается показателей возможностей роста, то С. Титман и Р. Весселс обосновали гипотезу отрицательной связи между темпами роста и привлечением заемных средств [5, с. 5]. С их точки зрения, агентские издержки, вероятно, будут выше для фирм в растущих отраслях, которые имеют большую гибкость в выборе направлений будущих инвестиций. Таким образом, ожидаемый рост фирмы будет отрицательно связан с уровнем ее долгосроч-

ных обязательств. С другой стороны, Дж. Чен обнаружил положительную связь между возможностями роста и уровнем долговой нагрузки в Китае [2, с. 1345]. В данном исследовании мы детерминировали возможности роста в двух мерах: ежегодные темпы роста стоимости основных средств и оборудования (*Plant, Property and Equipment — PP&E*) и ежегодные темпы роста совокупных активов.

Ряд исследователей придерживаются гипотезы, согласно которой менеджеры фирмы с позитивными ожиданиями склонны увеличивать производственные мощности за счет увеличения инвестиций в *PP&E*. Это потребует привлечения дополнительных внутренних и/или внешних источников финансирования. Существует гипотеза, что позитивные ожидания в основном создают почву для заемного финансирования.

Общеизвестно, что налоговый щит не единственный способ снижения корпоративного налогового бремени. Существование недолговых налоговых щитов (*Non-Debt Tax Shields, NDTS*) формирует альтернативу (и, возможно, менее затратную) для уменьшения налога на прибыль. Действительно есть различные недолговые налоговые щиты, такие как ускоренная амортизация и инвестиционные налоговые кредиты [6, с. 267].

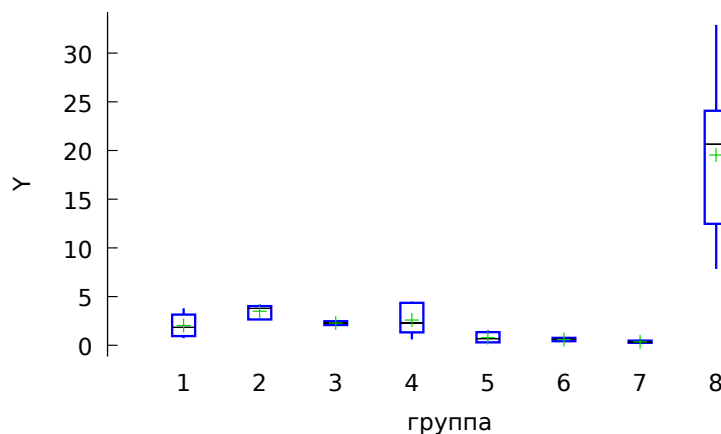
Обоснование положительной связи между величиной кредита и *NDTS* провел Дж. Р. Грехем, отмечавший, что проблема с использованием недолговых налоговых щитов в виде амортизационных и инвестиционных налоговых кредитов заключается в том, что они положительно коррелируют с рентабельностью инвестиций [7, с. 1914]. Если рентабельные фирмы инвестируют значительные средства, а также заимствуют средства для финансирования этих инвестиций, это может сформировать положительную связь между долгом и недолговым налоговым щитом. В работе мы использовали показатель отношения годовой амортизации к общей стоимости активов в качестве прокси-переменной *NDTS*. Наш выбор обусловлен тем, что амортизация является наиболее важным элементом недолгового налогового щита.

Общеизвестно, что материальные активы фирмы составляют реальное обеспечение по кредитам. Таким образом, доля этих активов в совокупных активах в определенной степени влияет на уровень задолженности фирмы. Как было отмечено исследователями [1, с. 62], материальные активы, скорее всего, оказывают положительное влияние на решения по заимствованиям фирмы, потому что эти активы менее подвержены действию механизма информационной асимметричности, и они имеют

Таблица 1

Описательная статистика, использованы наблюдения 1:1 – 8:6 для переменной Y (48 наблюдений)

Среднее	Медиана	Минимум	Максимум
3,95441	2,02471	0,170853	32,9084
Ст. откл.	Вариация	Асимметрия	Эксцесс
6,66552	1,68559	2,81974	7,55392
5%	95%	IQ range	Пропущенные наблюдения
0,272661	20,9777	3,16010	0



Распределение Y по группам объектов

большую ценность по сравнению с нематериальными активами при банкротстве фирмы. Чем больше материальных активов на балансе, тем потенциально выше кредитоспособность фирмы и выше финансовый рычаг.

Объясняющая переменная материальности (*Tangibility*) была детерминирована как отношение суммы материальных активов и товарно-материальных запасов к ТА.

П. Гауд и др. отмечали, что добавление запасов к материальным активам объясняется тем, что кредитные средства используются частично для финансирования запасов, и в большинстве случаев товарно-материальные запасы обеспечивают ликвидность фирмы, когда фирма ликвидируется [1, с. 63].

Базовая эконометрическая модель сквозной множественной линейной регрессии на панельных данных имеет вид:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_{it}' X_{it}' + \varepsilon_{it}, \quad i=1, \dots, N; \quad t=1, \dots, T, \quad (2)$$

где i – номер объекта (фирмы); t – время; α – свободный член; Y_{it} – зависимая переменная

для экономической единицы i в момент времени t ; β – вектор коэффициентов размерности $K \times 1$; $X_{it}' = (X_{1,it}, X_{2,it}, \dots, X_{k,it})$ – вектор-строка матрицы K объясняющих переменных; ε_{it} – соответствующая ошибка.

Учитывая результаты существующих дискуссий по детерминантам влияния на структуру капитала фирмы, были сформированы следующие гипотезы (*Hypothesis*) по структуре капитала фирм нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан:

$H1$: *DER* фирм положительно связан с их размером (X_1).

$H2$: *DER* фирм отрицательно связан с рентабельностью (X_2).

$H3$: *DER* фирм отрицательно связан с возможностями роста *PP&E* (X_3).

$H4$: *DER* фирм отрицательно связан с возможностями роста *TA* (X_4).

$H5$: *DER* фирм отрицательно связан с *NDTS* (X_5).

$H6$: *DER* фирм положительно связан с материальными активами (X_6).

В качестве объектов панельной выборки были взяты основные предприятия нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан. Временной горизонт выборки составил 6 лет: с 2010 по 2015 г.

Первоначально были выбраны 8 предприятий: ПАО «Нижекамскнефтехим», ОАО «Химический завод им Л.Я. Карпова», ПАО «Нэфис Косметикс», АО «КВАРТ», АО «Нижекамск-техуглерод», ПАО «Казаньоргсинтез», ОАО «Казанский завод синтетического каучука», ПАО «Нижекамскшина». Медианное значение зависимой переменной Y (DER) по выборке равно 2,02471 (табл. 1). Размах составляет 32,737, что можно наблюдать на коробчатой диаграмме (см. рисунок). Значения DER по объекту — ПАО «Нижекамскшина» — значительно отличаются от DER других предприятий. Для того чтобы оно не искажало результаты исследования, мы исключили данные этого предприятия из модели как статистический выброс.

Для обработки массива панельных данных был использован офисный пакет Microsoft Excel, а для построения модели множественной регрессии — программный продукт *Gretl*. Результат моделирования представлен в табл. 2.

Переменные X_4 и X_6 не являются статистически значимыми, о чем свидетельствуют значения вероятности принятия нулевой гипотезы, превышающей пороговое значение в 5%. Исключим данные переменные из модели 1 и получаем модель 2 (табл. 3).

Представим модель 2 в виде уравнения:

$$Y = 2,81 + 0,156 \times X_1 - 5,65 \times X_2 - 1,86 \times X_3 - 35,7 \times X_5. \\ (1,02) \quad (0,0605) \quad (1,16) \quad (0,503) \quad (4,59) \quad (3)$$

Оценка значимости полученного уравнения регрессии в целом с помощью F -критерия Фишера показала хорошее качество модели в целом.

Проверка значимости коэффициентов модели 2 по t -статистикам показала значимость переменных X_2, X_3, X_5 при уровне значимости 1%, а переменной X_1 — при уровне значимости 5%. Далее построим корреляционную матрицу переменных модели 2 (табл. 4).

Оценим тесноту корреляционных связей между признаками модели 2 по шкале Чеддока. Переменная X_5 имеет высокую корреляционную связь с Y, X_2 и X_3 — заметную, X_1 — слабую. Между объясняемыми переменными тесной корреляционной зависимости не обнаружено, т.е. мультиколлинеарность в модели 2 не установлена. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,822$ достаточно велик, хотя и немного уменьшился по сравнению с первоначальной моделью с шестью регрессорами. Модель регрессии на 82,2% объясняет поведение признака Y . Случайные отклонения от расчета — всего лишь 17,8%.

Тест Уайта (*White*) на гетероскедастичность показал, что гетероскедастичность отсутствует. Тестовая статистика: $LM = 12,2157$, p -значение = P (Хи-квадрат (11) > 12,2157) = 0,347653. Вероятность принятия нулевой гипотезы по результатам теста на нормальность остатков составила 35%, что говорит о том, что можно принять нулевую гипотезу о соответствии остатков нормальному закону распределения.

Проверка на наличие автокорреляции в остатках на уровне 5% критических значений для статистики Дарбина-Вотсона показала, что автокорреляция в остатках отсутствует. Проверка мультиколлинеарности производилась методом инфляционных факторов. Значения критерия VIF для всех объясняющих переменных меньше 10, поэтому мультиколлинеарность отсутствует.

В результате построения модели определена положительная зависимость между DER и переменной размера фирм, что подтверждает гипотезу 1, соответствует компромиссной теории и противоречит теории порядка финансирования. Гипотезы 2, 3 и 5 также подтверждены. Установлена обратная зависимость между DER и рентабельностью, что противоречит компромиссной теории и соответствует теории порядка финансирования. Выявленная обратная зависимость между DER и детерминантами возможности роста $PP\&E$ и $NDTS$ соответствует компромиссной теории и противоречит теории порядка финансирования (исключая $NDTS$).

К основным результатам проведенного исследования, имеющим прикладное значение для российских промышленных предприятий, можно отнести следующие.

1. Наиболее сильное кредитное обременение отечественных компаний зависит от возможности использования ими недолгового налогового щита. Причем в соответствии с величиной и знаком параметра при переменной X_5 ($NDTS$) в полученном эмпирическом уравнении регрессии увеличение недолгового налогового щита приводит к значительному снижению уровня долговой зависимости предприятия. По нашему мнению, налоговые вычеты по амортизации; начислению амортизационной премии, инвестиционному налоговому кредиту и использованию повышающих коэффициентов при начислении амортизации основных средств в соответствии с Налоговым кодексом РФ могут заменить налоговые льготы заемного финансирования. Фирмы, инвестирующие значительные средства в основные средства, генерируют относительно высокие амортизационные отчисления и возможности получения налоговых кредитов

Таблица 2

Модель 1: Объединенный (pooled) МНК, использовано наблюдений – 42
Включено 7 пространственных объектов
Длина временного ряда = 6

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	2,83719	1,45842	1,9454	0,0598	*
X1	0,196717	0,0667631	2,9465	0,0057	***
X2	-6,25939	1,2594	-4,9701	<0,0001	***
X3	-1,43902	0,570823	-2,5210	0,0164	**
X4	-0,171851	0,722781	-0,2378	0,8135	
X5	-38,995	5,08321	-7,6713	<0,0001	***
X6	-1,06685	0,691772	-1,5422	0,1320	
Среднее зав. перемен	1,729014		Ст. откл. зав. перемен	1,333848	
Сумма кв. остатков	12,11445		Ст. ошибка модели	0,588326	
R-квадрат	0,833924		Испр. R-квадрат	0,805454	
F (6, 35)	29,29111		P-значение (F)	2,91e-12	
Лог. правдоподобие	-33,48673		Крит. Акаике	80,97346	
Крит. Шварца	93,13715		Крит. Хеннана-Куинна	85,43193	
Параметр rho	0,020300		Стат. Дарбина-Вотсона	1,730097	

Примечание: В оцениваемой модели существенные параметры при уровне значимости 1% обозначены ***, 5% – **, 10% – *.

Таблица 3

Модель 2: Объединенный (pooled) МНК, использовано наблюдений – 42
Включено 7 пространственных объектов
Длина временного ряда = 6

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	2,81492	1,02488	2,7466	0,0092	***
X1	0,156323	0,0605345	2,5824	0,0139	**
X2	-5,64527	1,1574	-4,8775	<0,0001	***
X3	-1,86406	0,503418	-3,7028	0,0007	***
X5	-35,6994	4,59144	-7,7752	<0,0001	***
Среднее зав. перемен	1,729014		Ст. откл. зав. перемен	1,333848	
Сумма кв. остатков	12,94783		Ст. ошибка модели	0,591558	
R-квадрат	0,822499		Испр. R-квадрат	0,803310	
F (4, 37)	42,86238		P-значение (F)	2,09e-13	
Лог. правдоподобие	-34,88385		Крит. Акаике	79,76771	
Крит. Шварца	88,45605		Крит. Хеннана-Куинна	82,95233	
Параметр rho	0,000575		Стат. Дарбина-Вотсона	1,731615	

**Коэффициенты корреляции, наблюдения 1:1–7:6
5%-ные критические значения (двухсторонние) = 0,3044 для $n = 42$**

Y	X1	X2	X3	X5	
1,0000	-0,0524	-0,5430	-0,6221	-0,7586	Y
	1,0000	0,3245	0,1121	0,1481	X1
		1,0000	0,3306	0,2232	X2
			1,0000	0,3886	X3
				1,0000	X5

и поэтому, как правило, имеют меньшие финансовые рычаги.

2. Учитывая непрерывность большинства нефтехимических технологий и агрессивность среды, в которой действуют основные средства предприятий нефтегазохимического комплекса, логично рекомендовать таким промышленным компаниям использовать повышенные коэффициенты амортизации объектов, эксплуатируемых в агрессивной среде и (или) в условиях повышенной сменности. Это позволит существенно снизить риски финансовых затруднений (*financial distress cost*).

3. Выявленная прямая зависимость долговой нагрузки и размера фирмы (X1) доказывает, что более крупные фирмы имеют преимущества в доступе на кредитные рынки и большие возможности в получении кредита. Этот вывод может служить рекомендацией по увеличению масштабов бизнеса предприятиям, планирующим реализовать инвестиционные решения на основе преимущественно кредитного финансирования. Хотя возможна и другая интерпретация: крупные фирмы проводят более агрессивную рыночную политику и для этого им нужно больше заемных средств.

4. Основываясь на установленной концепцией финансового рычага положительной зависимости рентабельности собственного капитала и рентабельности активов и полученного при тестировании модели результата существенной отрица-

тельной связи *DER* и рентабельности активов (X2) можно сформулировать следующий вывод. Промышленные предприятия не стремятся наращивать рентабельность собственного капитала посредством увеличения эффекта финансового рычага, предпочитая использовать эффект роста рентабельности активов.

5. Установленная обратная зависимость *DER* и возможностей роста *PP&E* доказывает, что промышленные предприятия проводят политику преимущественного финансирования основных средств из собственных источников. Возможно, это объясняется также потенциально высокими агентскими издержками и стандартами корпоративного управления, принятыми в анализируемых акционерных обществах.

Построенная модель может быть масштабирована посредством анализа углубленных временных данных и расширенного перечня наблюдаемых объектов (фирм). Периодическое тестирование гипотез на обновленных панельных данных решает задачи актуализации стратегических, финансовых и операционных детерминант структуры капитала фирм, а также характера их связи с уровнем кредитной нагрузки. Такая актуализация гипотез необходима для принятия менеджментом фирм верифицированных решений по структуре капитала фирмы, учитывающих изменения внешней и внутренней среды ее деятельности.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Gaud P., Hoesli M., Jani E., Bender A. The capital structure of Swiss companies: an empirical analysis using dynamic panel data. *European Financial Management*, 2005, vol. 11, issue 1, pp. 51–69.
2. Chen J.J. Determinants of capital structure of Chinese-listed companies. *Journal of Business Research*, 2003, vol. 57, pp. 1341–1351.
3. Marsh P. The choice between equity and debt: an empirical study. *Journal of Finance*, 1982, vol. 37, no. 1, pp. 121–144.
4. Myers S.C., Majluf N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 1984, vol. 13, pp. 187–221.
5. Titman S., Wessels R. The determinants of capital structure choice. *Journal of Finance*, 1988, vol. 43, no. 1, pp. 1–19.
6. Cloyd C.B., Limberg S.T., Robinson J.R. The impact of federal taxes on the use of debt by closely held corporations. *National Tax Journal*, 1997, vol. 50, no. 2, pp. 261–277.
7. Graham J.R. How big are the tax benefits of debt? *The Journal of Finance*, 2000, vol. 55, no. 5, pp. 1901–1942.

УДК 658.1

JEL M40; M42; L31

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ: ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В АУДИТЕ И ОЦЕНКЕ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КАЗАКОВА НАТАЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,

доктор экономических наук, профессор, директор Центра финансовых исследований, профессор кафедры финансового менеджмента,

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

axd_audit@mail.ru

АННОТАЦИЯ

Автор рассматривает различные аспекты применения аналитических процедур. В статье обобщены авторские трактовки и особенности применения аналитических процедур в научных исследованиях и профессиональной деятельности в сфере аудита и анализа хозяйственной деятельности. Результаты авторского исследования доказывают, что аналитические процедуры выступают научно-методическим инструментарием, который позволяет минимизировать время и затраты за счет формализации и унификации контрольных и расчетных операций, повысить качество выполнения анализа и аудиторской проверки за счет уменьшения технических рисков, обусловленных человеческим фактором.

Ключевые слова: аналитические процедуры; стандарты; методы; аудит; анализ хозяйственной деятельности; экспресс-анализ.

THE USE OF ANALYTICAL PROCEDURES IN AUDIT AND ASSESSMENT OF ECONOMIC ACTIVITIES

NATALIYA KAZAKOVA A.,

ScD (Economics), full professor, Head of the Center for Financial Studies, the Plekhanov Russian University of Economics

axd_audit@mail.ru

ABSTRACT

The author examines various aspects of the use of analytical procedures. The paper summarizes various authors' opinions in the area and describes special features related to the use of analytical procedures in research and professional work in the sphere of audit and analysis of economic activities. The study results prove that analytical procedures are efficient research and methodological tools enabling to save time and costs through formalization and unification of checkout and settlement transactions, to improve assessment of economic activities, to provide higher quality of audit or express-analysis as such procedures help reduce technical risks caused by human factor.

Keywords: analytical procedures; standards; methods; audit; business analysis; express-analysis.

В настоящее время одним из приоритетных направлений развития аудиторской и контрольно-аналитической деятельности является оптимизация трудоемкости бизнес-процессов, в связи с чем повышается роль аналитических процедур. Использование аналитических процедур направлено на сокращение времени получения и обработки аналитической информации, необходимой для формирования профессионального суждения или принятия управленческих

решений. В отечественной и зарубежной нормативной практике аналитические процедуры рассматриваются только в рамках аудиторской деятельности (*табл. 1*).

Представленные определения понятия «аналитические процедуры» в нормативно-правовых актах сводятся к анализу взаимосвязей. Однако стоит отметить, что ни одно определение не учитывает причинно-следственные связи. Это может формально привести к тому, что аудитор будет

Определения понятия «аналитические процедуры» в нормативно-правовых актах

Источник	Определение
«Перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности»	Разновидность аудиторской процедуры, представляющая собой анализ и оценку полученной аудитором информации, исследование важнейших финансовых и экономических показателей проверяемого экономического субъекта с целью выявления необычных или неверно отраженных в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, а также выяснение причин ошибок и искажений
Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства» (ФСАД № 7)	При выполнении аналитических процедур аудитор оценивает финансовую информацию на основе анализа взаимосвязей между данными финансового и нефинансового характера. Аналитические процедуры предполагают также исследование выявленных отклонений и взаимосвязей, которые противоречат другой информации или существенно расходятся с прогнозируемыми данными
Федеральный стандарт аудиторской деятельности «Аналитические процедуры» (ФСАД № 20)	При применении аналитических процедур в ходе аудита аудитор осуществляет анализ соотношений и закономерностей, основанных на сведениях о деятельности аудируемого лица, а также изучает связь этих соотношений и закономерностей с другой имеющейся в распоряжении аудитора информацией или причины возможных отклонений от нее
Международный стандарт аудита (МСА № 520) «Аналитические процедуры»	Аналитические процедуры состоят из оценки финансовой информации путем изучения взаимосвязей между финансовой и нефинансовой информацией. Аналитические процедуры представляют собой анализ имеющих важное значение коэффициентов и тенденций, включая последующее изучение их колебаний и взаимосвязей, если те не согласовываются с другой уместной информацией или отклоняются от предсказанных значений

Источник: составлено автором. С 2017 г. фактически действующими на территории Российской Федерации признаются Международные стандарты аудита.

исследовать наличие любых, в том числе, стохастических связей между показателями, что далеко не всегда соответствует требованию уместности аудиторских доказательств.

В научно-профессиональной литературе также существуют различные мнения относительно понятия «аналитические процедуры» (табл. 2).

Перспективным направлением использования аналитических процедур можно назвать систему внутреннего аудита. Так, Ж.А. Кеворкова в своих работах рассматривает аналитические процедуры с позиции обеспечения экономической безопасности бизнеса, в частности она указывает на то, что внедрение аналитических процедур расширяет возможности внутреннего аудита в борьбе с корпоративным мошенничеством, в том числе в выявлении признаков коррупции, экономического ущерба и упущенной выгоды: хищений и вывода активов, коррупции, искажения учетной документации и фальсификации финансовой отчетности, налоговых преступлений, приписки и пересортицы, повторных закупок, неучтенного производства продукции и ее реализации, «откатов» и манипуляций с ценами, злоупотребления при осуществлении

подрядных работ, встроенного бизнеса, манипуляций в тендерах и др.

Обобщая все представленные трактовки, был сделан вывод о том, что авторы используют аналитические процедуры в различных целях и для решения различных задач, поэтому аналитические процедуры — это анализ показателей для обоснования определенных управленческих решений или формулирования профессионального суждения на основе оценки показателей, выявления взаимосвязей и тенденций с использованием финансовой и нефинансовой информации с допущением о наличии причинно-следственной связи между анализируемыми явлениями или фактами хозяйственной жизни.

В то же время существуют различия в понятиях «аналитические процедуры» и «анализ финансово-хозяйственной деятельности». Общее заключается в том, что они базируются на одних и тех же методах экономического анализа: используют абсолютные и относительные сравнения, коэффициентный анализ, корреляционный анализ и т.д., а различие — в целях проведения. Аналитические процедуры используются для оценки достоверности бухгалтер-

**Различные трактовки понятия «аналитические процедуры»
в научно-профессиональной литературе**

Автор	Раскрытие понятия	Особенности использования
Р.П. Булыга, В.Г. Когденко, М.В. Мельник, А.И. Бурыкин, М.В. Тарасова, Т.Ю. Новикова, В.Я. Соколов и др.	Метод организации и проведения аудиторской проверки, основанный на использовании общенаучных методов сравнения, анализа и синтеза, а также специальных приемов экономического анализа и предполагающий существование причинно-следственных связей между анализируемыми показателями. Вид аудиторских процедур, которые состоят в выявлении, анализе и оценке соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности предприятия. Их применение основано на существовании явной причинно-следственной связи между анализируемыми показателями [1–3]	Применение аналитических процедур в процессе аудита как специальный метод аудиторских доказательств и разновидность аудиторских процедур
М. Е. Грачева, А.В. Грачев, В.И. Бариленко, Л.В. Донцова, М.В. Мельник, Н.А. Никифорова, Н.А. Казакова и др.	Анализ коэффициентов и тенденций, имеющих важное значение при оценке финансового состояния субъекта, включая последующее изучение их колебаний и взаимосвязей, если те не согласовываются с другой уместной информацией или отклоняются от критериальных значений [4–10]	Применение аналитических процедур для оценки финансового состояния
В.Я. Соколов, С.М. Бычкова, Т.М. Рогулenco и др.	Проведение аудитором анализа показателей, которые он проверяет, анализ и оценка полученной аудитором информации, исследование важнейших финансово-экономических показателей экономического субъекта [11]	Метод и один из этапов аудиторской проверки
Н.А. Казакова, Э.И. Белякова, Е.А. Федченко	Логически связанная последовательность этапов проведения анализа информации, необходимой для выявления возможных рисков налогоплательщика, связанных с неуплатой (неполной уплатой) налога, с помощью установления и оценки вероятных взаимосвязей финансовых и нефинансовых показателей, изучения выявленных отклонений, разработки ответных действий на выявленные отклонения, нарушения, налоговые риски. В основе аналитических процедур лежит проверка взаимосвязки показателей бухгалтерской и налоговой отчетности [12]	Представлены исключительно как анализ конкретных соотношений и используются как метод оптимизации аудиторской проверки
Ж.А. Кеворкова	Аналитические процедуры как метод внутреннего аудита [13]	Используются с целью обеспечения экономической безопасности бизнеса

Источник: составлено автором.

ской отчетности, на основе чего и проводится анализ финансово-хозяйственной деятельности компании, т.е. финансовый анализ также можно рассматривать как комплекс аналитических процедур.

Объем и сложность выполнения аналитических процедур могут колебаться от простого сравнения данных до разработки экономико-математической модели. В табл. 3 представлена классификация

Классификация и характеристика различных видов аналитических процедур

Виды аналитических процедур	Сущность	Преимущества	Ограничения использования
Качественный анализ (неколичественные логические оценки)	Основаны на применении эмпирических и научных знаний бухгалтерского учета, экономической деятельности компании и логических взаимосвязей	– Сравнительно простой метод; – нет необходимости в точных данных	– Субъективность оценки; – результаты зависят от квалификации и опыта аналитика
Простые количественные	Применяются для проверки контрольных соотношений, например между показателями в различных видах финансовой отчетности (процедуры проверки равенства показателей в бухгалтерской и налоговой отчетности)	– Позволяет получить количественно определенные результаты; – объективность	– Используются в различных видах аудита, контроля и ревизии; – ограниченность применения, в основном балансовой взаимосвязкой показателей в различных оценках и контрольных мероприятиях
Сложные формализованные	Основаны на использовании экономико-математических, математико-статистических моделей	– Высокая точность результатов; – объективность	– Высокая стоимость; – трудоемкость; – требуют наличия программного обеспечения и специальных знаний и навыков; – наличие больших массивов исходной информации

Источник: составлено автором.

аналитических процедур в зависимости от их целевого назначения.

К качественным аналитическим процедурам можно отнести, например, предварительный логический анализ внутренней и внешней информации. Основной недостаток таких процедур — высокая субъективность оценки, т.е. результаты зависят от опыта и квалификации аналитика. Поэтому их использование рекомендуется сочетать с количественными аналитическими процедурами, основанными на формализованном подходе.

Примером простых количественных аналитических процедур является экспресс-анализ финансовой деятельности компании на основе простых коэффициентов. Сложные формализованные процедуры включают анализ трендов, вариационный анализ, регрессионный анализ и моделирование. Преимуществами более сложных количественных аналитических процедур являются объективность и высокая точность результатов, но при этом их применение достаточно трудоемкое и дорогостоящее, в результате чего

данные аналитические процедуры редко применяются. Однако в настоящее время разработано большое количество программ, которые позволяют упростить процесс математической обработки большого массива данных.

В целом аналитик будет использовать наиболее простые методы, если они помогут достичь поставленной цели.

В связи с высокой эффективностью использования и прежде всего обеспечением унификации и сокращением трудоемкости следует расширять сферу применения аналитических процедур.

Выделим этапы разработки аналитических процедур для экспресс-оценки деятельности компании:

1. Постановка цели и задания на выполнение аналитических процедур.
2. Проверка достоверности информационной базы.
3. Выбор вида аналитических процедур в зависимости от специфики деятельности компании, исходной информации и цели анализа.
4. Выполнение аналитической процедуры.

Аналитические процедуры на разных этапах экспресс-анализа

Этапы экспресс-анализа	Цель аналитических процедур	Информационная база	Аналитические процедуры
Подготовительный этап	Подтверждение существенности и полноты используемой информации	Нормативные документы компании, бухгалтерская и управленческая отчетность	– Проверка отчетности на соответствие требованиям нормативно-правовых актов; – сравнение прямых и косвенных контрольных соотношений между показателями
Предварительный обзор финансовой и нефинансовой информации	Определение положительных и отрицательных тенденций, взаимосвязей	– Годовая бухгалтерская отчетность – годовой отчет общества; – данные Росстата; – маркетинговые исследования и обзоры рынков	– Подбор информации о компании (отрасль функционирования, положение на рынке и т.д.); – анализ темпов роста и прироста основных показателей деятельности; – сравнение основных показателей деятельности со среднеотраслевыми значениями; – проверка на наличие проблемных статей в отчетности
Экономическое чтение и анализ показателей отчетности, расчетные процедуры	Сделать общий вывод по данным бухгалтерской отчетности	– Годовая бухгалтерская отчетность; – годовой отчет общества	– Оценка имущественного положения; – расчет показателей финансовой устойчивости; – оценка платежеспособности и ликвидности; – оценка результативности

Источник: составлено автором.

5. Анализ результатов.

В табл. 4 представлена группировка и характеристика аналитических процедур по этапам экспресс-анализа. При этом следует отметить, что единой методики проведения экспресс-анализа не существует. Каждый аналитик, исходя из своего опыта, квалификации, специфики деятельности компании использует свой набор аналитических процедур и систему показателей [14, 15].

Итак, первый этап экспресс-анализа — подготовительный. На данном этапе происходит оценка финансовой отчетности по формальным и качественным признакам. Так, например, финансовый директор ООО «ТК Гард», обобщая практический опыт работы с отчетностью экономических субъектов, называет в качестве наиболее часто встречающихся ошибок в бухгалтерской отчетности организационные (неправильное определение состава бухгалтерской отчетности, несоблюдение правил подписания и т.д.), технические (в основном арифметические) и ошибки методологии.

В основном ошибки и недочеты в бухгалтерской отчетности связаны с новшествами в законодательстве и с неопытностью сотрудников.

На данном этапе выявляют несоответствие прямых и косвенных контрольных соотношений между показателями. Прямое контрольное соотношение — это когда один и тот же показатель указан в разных формах отчетности. Например, величина уставного капитала на начало (конец) года приводится в отчете об изменении капитала и в бухгалтерском балансе. Косвенное контрольное соотношение — когда один показатель является результатом несложных арифметических действий между показателями одной или нескольких форм отчетности.

На этом же этапе происходит ознакомление с заключением аудитора.

Аудиторское заключение — это официальный документ, предназначенный для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц, содержащий выраженное в установленной форме мнение аудиторской организации, индивидуального аудитора о достоверности бух-

Группировка проблемных статей в отчетности и их характеристика

Группа проблемных показателей	Источник	Статьи в бухгалтерской отчетности	Краткая характеристика (оценка)
Показатели-индикаторы	Бухгалтерский баланс	Непокрытый убыток	Наличие накопленного непокрытого убытка и его рост в динамике говорят о сокращении чистых активов и неэффективном управлении, что ведет к ликвидации бизнеса
	Пояснения к бухгалтерской отчетности	Просроченные кредиторская задолженность, кредиты и займы, векселя к уплате	Свидетельствуют о неплатежеспособности компании, при сроках неуплаты свыше 3-х месяцев – высокой вероятности банкротства
Показатели-контроллеры	Пояснения к бухгалтерской отчетности	Просроченные дебиторская задолженность, векселя к получению	Непосредственно не выступают негативной характеристикой бизнеса, однако оказывают отрицательное влияние на его финансовую устойчивость и могут в будущих периодах приводить к уменьшению прибыли в случае длительной неоплаты со стороны компаний-партнеров и прочих дебиторов

Источник: составлено автором с использованием [8, 10–12].

галтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица. Аудиторское заключение может включать модифицированное либо немодифицированное мнение о достоверности бухгалтерской отчетности. Немодифицированное мнение означает, что аудитор приходит к выводу о соответствии бухгалтерской отчетности правилам ее формирования, ее достоверности, а модифицированное — если отчетность содержит существенные искажения либо отсутствуют аудиторские доказательства, позволяющие установить, что бухгалтерская отчетность не содержит существенных искажений. Таким образом, несмотря на то, что аудиторское заключение облегчает принятие решения о целесообразности партнерства с конкретной компанией, аудиторское заключение не может рассматриваться как безусловная гарантия ее надежности и состоятельности.

Таким образом, основная цель первого этапа экспресс-анализа — оценить готовность информации к анализу. Второй этап — предварительный обзор финансовой информации — стоит начать с подбора информации о компании: организационно-правовая форма, сфера деятельности, срок функционирования, положение на рынке, выпускаемые

товары, оказываемые услуги, выполняемые работы, наличие дочерних или зависимых компаний и т.д., что позволяет составить основную характеристику компании.

Важным аналитическим шагом второго подготовительного этапа можно назвать выявление проблемных статей в отчетности (табл. 5) [16].

Таким образом, показатели-индикаторы, содержащиеся в проблемных статьях бухгалтерской отчетности, непосредственно доказывают плохое финансовое состояние компании, отсутствие платежеспособности и наличие высокой потенциальной возможности банкротства и ликвидации бизнеса. Показатели-контроллеры несут в себе важную информацию, сигнализирующую о том, что у компании имеются проблемы, которые на текущий момент не являются критическими, однако оказывают отрицательное влияние на финансовую устойчивость и могут в будущих периодах приводить к уменьшению прибыли, т.е. предупреждают о возможных проблемах в будущем.

Полезная для аналитика информация содержится в пояснениях к бухгалтерской отчетности, так как, во-первых, содержание пояснений определяется не нормативными документами, а сложившимися

в конкретной компании традициями в составлении годового отчета. Во-вторых, в пояснения могут включаться аналитические показатели, которые не всегда можно рассчитать по данным публичной отчетности. Целесообразно провести анализ темпов роста и прироста основных показателей деятельности компании (объем реализации, выручка, прибыль, прибыль на акцию и др.), а также проверить выполнение «золотого правила экономики». Для формирования более полной информации следует сравнить полученные значения основных показателей со среднеотраслевыми.

Третий этап — ключевой в экспресс-анализе, он заключается в расчете наиболее существенных показателей, которые позволяют сделать аргументированный вывод о состоянии бизнеса. При этом каждый аналитик формирует совокупность аналитических показателей на основе своего опыта, профессионализма и отраслевой специфики анализируемой компании.

Рассмотрим факторы, влияющие на выбор того или иного показателя. Прежде всего, необходимо определить круг лиц, заинтересованных в проведении экспресс-анализа. Так, например, для собственников бизнеса важен набор показате-

лей, оценивающих реальную стоимость, а также факторов как положительно, так и отрицательно влияющих на изменение текущей стоимости компании.

Следующим фактором, который необходимо учитывать, является отраслевая принадлежность анализируемой компании. Так, одной из ошибок можно назвать использование нормативных значений показателей без учета отраслевой специфики, что приводит к принятию неправильных управленческих решений. Например, несоответствие показателей ликвидности и оборачиваемости активов для предприятий энергетического комплекса общепринятым нормативам можно объяснить наличием больших капиталовложений, высоким уровнем специализации производства и большой материалоемкостью [17].

Обобщая результаты проведенного исследования, можем сделать вывод о том, что аналитические процедуры, бесспорно, представляют собой научно-методический инструментарий, позволяющий минимизировать время и затраты за счет формализации и унификации контрольных и расчетных операций, повысить качество выполнения анализа хозяйственной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булыга Р.П., Мельник М.В. Аудит бизнеса. Практика и проблемы развития: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
2. Бурькин А.И. Аналитические процедуры в аудите // Аудиторские ведомости. 2003. № 10. С. 15–18.
3. Казакова Н.А. Экономический анализ: вопросы качества информационного обеспечения // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 14. С. 36–40.
4. Актуальные проблемы развития бизнес-анализа в условиях ориентации на инновационный путь развития: монография / под ред. проф. В.И. Бариленко. М.: Финансовый университет, 2012.
5. Актуальные проблемы аналитического обеспечения управленческих решений: монография / под ред. В.И. Бариленко. М.: Финансовый университет, 2010.
6. Грачева М.Е. Международные стандарты аудита (МСА): учеб. пособие. 2-е изд. М.: РИОР, 2012. 138 с.
7. Грачев А.В. Экономическое прочтение бухгалтерского баланса // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 11–20.
8. Казакова Н.А. Официальные индикаторы банкротства // Финансовый менеджмент. 2011. № 3. С. 3–13.
9. Казакова Н.А. Диагностика и прогнозирование банкротства // Финансовый менеджмент. 2009. № 6. С. 17–33.
10. Мельник М.В. Условия успешного использования профессиональных стандартов // Учет. Анализ. Аудит. 2016. № 3. С. 55–64.
11. Аудиторский словарь / под ред. В.Я. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2013. 192 с.
12. Белякова Э.И., Казакова Н.А. Аналитические процедуры оценки налоговых рисков и контроля правильности расчетов налога на добавленную стоимость // Управленческий учет. 2014. № 6. С. 20–28.
13. Кеворкова Ж.А. Внутренний аудит в обеспечении экономической безопасности бизнеса // Лизинг. 2015. № 5–6. С. 29–33.
14. Кисничян М.Б., Казакова Н.А. Актуальные проблемы экспресс-анализа российских компаний // Лизинг. 2015. № 1. С. 25–31.
15. Кисничян М.Б., Казакова Н.А. Экспресс-анализ и оценка предпринимательских рисков производственной компании // Учет. Анализ. Аудит. 2015. № 3. С. 61–66.

16. Федченко Е.А., Казакова Н.А. Институциональные аналитические аспекты и проблемы достоверности учетной информации о развитии бизнеса // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 35 (233). С. 2–12.
17. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge R (BABOK R Guide) Version 3.0 International Institute of Business Analysis, Toronto, Ontario, Canada, 2015.

REFERENCES

1. Bulyga R. P., Mel'nik M. V. Audit biznesa. Praktika i problemy razvitiia: monografiia [Business audit. Experience and development problems: monograph]. Moscow, IuNITI-DANA — YuNITI-DANA, 2013 (in Russian).
2. Burykin A. I. Analiticheskie protsedury v audite [Analytical procedures in the audit]. *Auditorskie vedomosti — Audit records*. 2003, no. 10, pp. 15–18 (in Russian).
3. Kazakova N. A. Ekonomicheskij analiz: voprosy kachestva informatsionnogo obespecheniia [Economic analysis: issues of the quality of information support]. *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika — Economic analysis: theory and practice*, 2008, no. 14, pp. 36–40 (in Russian).
4. Aktual'nye problemy razvitiia biznes-analiza v usloviakh orientatsii na innovatsionnyi put' razvitiia: monografiia / pod red. prof. V. I. Barilenko [Current problems in development of business analysis under innovative development: monograph. Ed. Prof. V. I. Barilenko]. Moscow, Finansovyi universitet — Fianacial University, 2012 (in Russian).
5. Aktual'nye problemy analiticheskogo obespecheniia upravlencheskikh reshenii: monografiia / pod red. V. I. Barilenko [Current problems in analytical support of management decisions: monograph. Ed. V. I. Barilenko]. Moscow, Finansovyi universitet — Financial University, 2010 (in Russian).
6. Gracheva M. E. Mezhdunarodnye standarty audita (MSA): ucheb. posobie [International Standards of Auditing (ISA). Manual, 2-nd ed]. Moscow, RIOR, 2012, 138 p. (in Russian).
7. Grachev A. V. Ekonomicheskoe prochtenie bukhgalterskogo balansa [Economic reading of the balance sheet]. *Audit i finansovyi analiz — Audit and financial analysis*, 2013, no. 5, pp. 11–20 (in Russian).
8. Kazakova N. Ofitsial'nye indikatory bankrotstva [Official indicators of bankruptcy]. *Finansovyi menedzhment — Financial management*, 2011, no. 3, pp. 3–13 (in Russian).
9. Kazakova N. A. Diagnostika i prognozirovanie bankrotstva [Diagnostics and forecasting of bankruptcy]. *Finansovyi menedzhment — Financial management*, 2009, no. 6, pp. 17–33 (in Russian).
10. Mel'nik M. V. Usloviia uspeshnogo ispol'zovaniia professional'nykh standartov [Conditions for the successful use of professional standards]. *Uchet. Analiz. Audit — Accounting. Analysis. Audit*, 2016, no. 3, pp. 55–64 (in Russian).
11. *Auditorskii slovar' / pod red. V. Ia. Sokolov* [Audit dictionary. Ed. V. Ya. Sokolov]. Moscow, Finansy i statistika — Finances and Statistics, 2013, 192 p. (in Russian).
12. Beliakova E. I., Kazakova N. A. Analiticheskie protsedury otsenki nalogovykh riskov i kontrolya pravil'nosti raschetov naloga na dobavlennoiuiu stoimost' [Analytical procedures for assessing tax risks and controlling the correctness of the calculation of value added tax]. *Upravlencheskii uchet — Managerial Accounting*, 2014, no. 6, pp. 20–28 (in Russian).
13. Kevorkova Zh. A. Vnutrennii audit v obespechenii ekonomicheskoi bezopasnosti biznesa [Internal audit in ensuring economic security of business]. *Lizing — Leasing*, 2015, no. 5–6, pp. 29–33 (in Russian).
14. Kisnichian M. B., Kazakova N. A. Aktual'nye problemy ekspress-analiza rossiiskikh kompanii [Current problems of express analysis of Russian companies]. Moscow, Leasing. 2015, no. 1, pp. 25–31 (in Russian).
15. Kisnichian M. B., Kazakova N. A. Ekspress-analiz i otsenka predprinimatel'skikh riskov proizvodstvennoi kompanii [Express analysis and assessment of entrepreneurial risks of a manufacturing company]. *Uchet. Analiz. Audit — Accounting. Analysis*, 2015, no. 3, pp. 61–66 (in Russian).
16. Fedchenko E. A., Kazakova N. A. Institutsional'nye analiticheskie aspekty i problemy dostovernosti uchethoi informatsii o razvitiu biznesa [Institutional analytical aspects and problems of reliability of accounting information on business development]. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet — International Accounting*, 2012, no. 35 (233), pp. 2–12 (in Russian).
17. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge R (BABOK R Guide) Version 3.0 International Institute of Business Analysis, Toronto, Ontario, Canada, 2015.

УДК 339.72.015

JEL E22, 52

ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И НЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ОТТОКА КАПИТАЛА: ПРИМЕР ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

МАРКОВСКАЯ ЕЛИЗАВЕТА ИГОРЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент департамента финансов, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия

markovskaya@yandex.ru

БЕЛОВ АЛЕКСЕЙ ВАДИМОВИЧ,

студент 4-го курса, ОП «Экономика», Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия

mark9595@list.ru

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты исследования, посвященного оценке влияния экономических и неэкономических факторов на международный экспорт капитала. Целью исследования являлась эконометрическая оценка влияния некоторых экономических и неэкономических показателей на экспорт капитала за 2015 г. путем построения состоятельной эконометрической модели. В ходе исследования было разработано несколько регрессионных моделей, некоторые из которых подтвердили наличие взаимосвязи между оттоком капитала и неэкономическими факторами. Был сделан вывод о том, что неэкономические факторы оказывают влияние на величину оттока капитала из национальной экономики, а политические события существенным образом могут влиять на решения инвесторов. В наших моделях такие неэкономические факторы, как президентские и парламентские выборы, время, связанное с возможностью начать бизнес, оказывают влияние на величину оттока капитала. Проведенное исследование является частью нашей научной работы, связанной с изучением и формированием матрицы инвестиционного климата российской экономики [1]. Одним из дальнейших возможных направлений исследования может быть следующее – построение модели, которая бы позволила проанализировать степень влияния экономических и неэкономических факторов на величину оттока капитала в разных типах национальных экономик (например, в развитых и развивающихся странах). Это позволит использовать результаты моделирования для прогнозирования величины оттока капитала из российской экономики.

Ключевые слова: потоки капитала; отток капитала; экономические и неэкономические факторы; институциональная матрица инвестиционного климата.

AN EMPIRICAL ANALYSIS OF THE IMPACT OF ECONOMIC AND NON-ECONOMIC FACTORS OF CAPITAL FLIGHT: AN EXAMPLE OF THE ECONOMETRIC MODEL

ELIZAVETA I. MARKOVSKAYA,

PhD (Economics), associate professor the Finance Department, National Research University “Higher School of Economics”, Moscow, Russia

markovskaya@yandex.ru

ALEXEI V. BELOV,

4-year student, Educational Program “Economics”, National Research University “Higher School of Economics”, Moscow, Russia

mark9595@list.ru

ABSTRACT

The paper presents the results of a study related to the assessment of the impact of economic and non-economic factors on the international export of capital.

The purpose of the study was an econometric assessment of the influence of some economic and non-economic indices on the export of capital in 2015 through construction of a consistent econometric model.

To select a method for the capital outflow evaluation for the research purposes, three potential methods for measuring the scale of the capital escape from the country are analyzed: the CBR method, the World Bank method and assessment of direct foreign investments. The authors exposed methodological differences in approaches to evaluating the amount of capital outflow to be taken into account in such studies.

In the course of the study a number of regression models were developed and some of them confirmed the existence of the relationship between capital outflow and non-economic factors.

It is concluded that the non-economic factors influence the magnitude of capital outflow from the national economy and political events may significantly affect the decisions of investors. In our models, non-economic factors such as presidential and parliamentary elections, time to start a business have an impact on the amount of capital outflow.

The study is a part of the research work related to the development of the matrix of the Russian economy investment climate. [1] Subsequent research activities may include the construction of a model to analyze the influence of economic and non-economic factors on the capital outflow amount in different types of national economies (for example, in developed and developing countries). This will make it possible to use simulation results to predict amounts of the capital outflow from the Russian economy.

The research findings can be used in the practice of the development of the economic and investment policies at the macro and the micro levels, the national economy level as well as at the regional level.

Keywords: capital flows; capital outflow; economic and non-economic factors; institutional matrix of the investment climate.

1. АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

С развитием мировой экономики процесс международного движения капитала между странами стал одной из основных черт современного мирового хозяйства. Субъекты, вывозящие капитал из страны, могут преследовать различные намерения, благие они или нет. Целью перемещения капитала в другую страну может стать желание расширить свое производство или, к примеру, уклонение от уплаты более высокого налога. Цели и причины вывоза капитала всегда меняются, подчеркивая свой уникальный и субъективный характер, который может быть связан как с опасениями за сохранность денег или собственности, так и с желанием извлечь максимальную прибыль от собственных средств. Так, например, экспорт капитала из некоторых стран Латинской Америки в 1970–1980-х гг. объяснялся их огромными внешними долгами, в то время как тот же процесс в России в 2014 г. происходил, как показывают результаты наших исследований, по причине наложения на страну санкций и общего ухудшения геополитических отношений с другими странами [2–4].

Целью статьи является оценка влияния выбранных нами экономических и неэкономических показателей на процесс международного движения капитала за 2015 г. в рамках эконометрической модели множественной регрессии.

2. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Практическая часть нашего исследования включает в себя 3 этапа:

1. Предварительный сбор данных. Цель данного этапа — определить и выбрать объясняющие факторы и составить сводную числовую таблицу (выборку) для дальнейшего исследования.

2. Построение нескольких регрессионных моделей с разными спецификациями и поиск модели, которая наилучшим образом объясняет отток капитала из страны. При построении моделей множественной регрессии будет использоваться пакет Stata.

3. Тестирование состоятельности каждой из выбранных моделей. В данный раздел можно отнести как проверку на мультиколлинеарность факторов, присутствующих в модели, так и стандартный анализ p-value, t-статистики и R².

3. ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ КАЖДОЙ МОДЕЛИ И ИССЛЕДОВАНИЯ В ЦЕЛОМ

3.1. Способы оценки объемов вывоза капитала

До начала исследования необходимо выбрать наиболее подходящий способ оценки вывоза капитала, чтобы он был однозначен для большинства стран мира, и определить объясняющие переменные.

Отток капитала является основной переменной нашего исследования, зависимой переменной, по-

казателем, изменение которого под влиянием других факторов мы будем анализировать.

Для выбора метода оценки оттока капитала для нашего исследования мы проанализировали три потенциальных способа оценивания масштабов движения капитала из страны: метод ЦБ РФ, метод Всемирного банка и оценка ПИИ. Эти методы имеют свои отличия. Так, если Всемирный банк строит свои расчеты на основе сальдо чистых активов, т.е. на основе портфельных и прямых инвестиций, подчеркивая инвестиционный характер движения капитала, то Центральный банк РФ добавляет к этому производные финансовые инструменты и прочие инвестиции (см. рисунок).

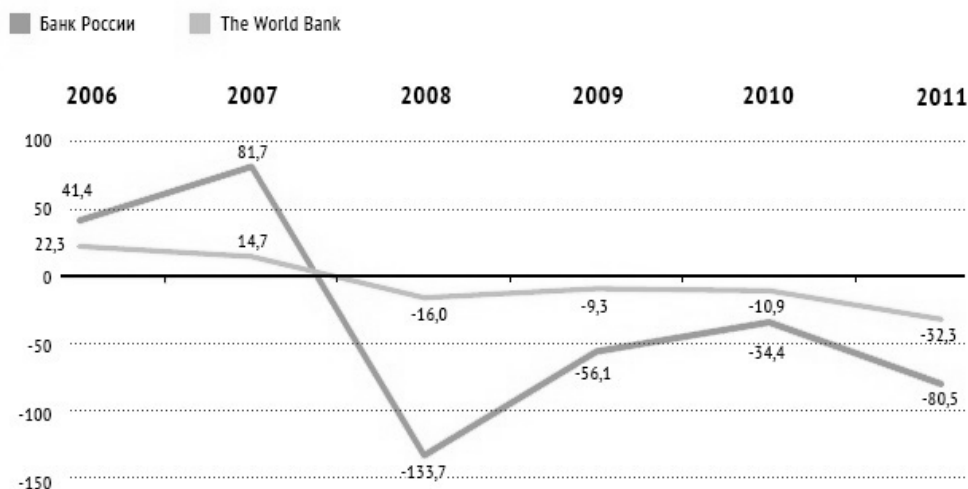
По мнению экспертов компании Ernst&Young, это мешает понять «экономическую суть транзакций», что ведет к ошибочному причислению некоторых статей расходов к понятию «экспорт» или «отток капитала», в итоге увеличивая его масштаб. К примеру, сделки поглощения и слияния отечественных компаний на международном рынке в российской практике относят к бегству капитала за границу, хотя по своей экономической сути они таковыми не являются [5].

Подавляющее большинство стран вместо движения капитала рассматривает движение прямых иностранных инвестиций (ПИИ или FDI). Однако, опираясь на исследование Фернанда Бронера и других соавторов «Валовые потоки капитала: динамика и кризисы», можно вывести и четвертый способ, который заключается в расчете таких показателей, как отток капитала от внутренних (национальных) агентов (capital out flows by domestic agents, или COD) и приток капитала от иностранных агентов (capital in flows by foreigners, или CIF) [6]. Манипулируя данными показателями, можно также вычислить чистый и валовый денежные потоки. В данном методе отток капитала вычисляется

как сумма прямых инвестиций, вывозимых из страны за границу, активов портфельных инвестиций, активов «других» инвестиций и резервов, деленная на тренд номинального ВВП. Таким образом, для исследования более реалистичными представляются второй и четвертый способы ввиду их широкой возможности применения. Иными словами, нам будет легче сформировать выборку по данным показателям на определенный год. Еще одним преимуществом четвертого метода является учет показателя ВВП, что и делает наш выбор в его пользу. Это позволяет не только учесть связь ВВП и оттока капитала в полученных значениях, но и создать более точные показатели динамики потоков капитала.

Поскольку в каждом методе оценки экспорта капитала учитываются прямые иностранные инвестиции, то важно и необходимо посмотреть, какие подходы к расчету ПИИ существуют в разных странах и есть ли между ними разница.

В России статистика о движении прямых иностранных инвестиций является частью международной статистической системы и, следовательно, при ее формировании используются международные нормы и стандарты. При этом исследователи, рассчитывающие статистические показатели, опираются на Руководство по платежному балансу, которое было разработано Международным валютным фондом (МВФ). Ответственность за составление корректного платежного баланса лежит на Центральном банке России. Вместе с данной, обобщенной методологией в мире существуют другие способы расчета конкретных финансовых активов, которые создавались под руководством разных международных и региональных союзов (к примеру, ООН, ОЭСР, ЕРОСТАТ). МВФ также предоставляет сборную информацию о движении



Разница в оценке оттока капитала Банком России и Всемирным банком за период с 2006 по 2011 г. [5]

прямых инвестиций по всем странам, которые руководствуются данной методикой расчета. Именно эти данные были использованы нами в нашем исследовании.

3.2. Выбор объясняющих переменных

Объясняющая переменная — это фактор, который имеет причинно-следственную связь с динамикой оттока капитала и может быть измерен. Он должен иметь одну методику оценки, чтобы его показатели могли быть применены ко всем странам выборки.

Помимо этого, были применены следующие критерии. Во-первых, количество моделей, которое не должно быть слишком малым, чтобы можно было рассмотреть несколько (хотя бы две) из них с разным объясняющим влиянием смыслом. Во-вторых, количество объясняющих переменных, которое не должно быть слишком большим, так как это затруднит поиск более интересной и стабильной модели, а также усложнит сам анализ взаимосвязи факторов. В-третьих, система объясняющих переменных должна охватывать как можно больше аспектов или сфер, влияющих на отток капитала. Другими словами, в списке показателей должны быть как экономические переменные, так и переменные, охватывающие социальные, правовые и геополитические аспекты.

Экономические переменные были перенесены как из прошлого исследования, так и взяты исходя из существующих теорий международного движения капитала. Для отражения других сфер государства были использованы наиболее популярные и состоятельные индексы, которые были рассчитаны наиболее авторитетными организациями.

Таким образом, для нашего исследования, опираясь на описанные выше критерии, мы выбрали следующие объясняющие переменные:

1. Президентские и парламентские выборы в стране. Выборы — это сильный фактор влияния на сознание и решения потенциального инвестора. В результате выборов в стране может измениться политический курс, который, в свою очередь, может повлиять на все аспекты и сферы существования страны. С другой стороны, в государстве может остаться и укрепиться уже существующий порядок. Выборы — важный элемент анализа инвесторами рисков своих вложений.

2. Показатель суммарной налоговой ставки. Это представляет собой сумму налогов и обязательных отчислений, уплачиваемых предприятиями страны после учета допустимых вычетов и льгот и измеряется в доле от коммерческой прибыли. Высокое налоговое бремя служит одним из толчков к нелегаль-

ной миграции капитала и ее офшоризации в странах с меньшей налоговой ставкой.

3. Импорт и экспорт товаров и услуг. Величина импорта и экспорта показывает степень участия страны в международной торговле. Также благодаря данным показателям может быть рассчитан показатель открытости или свободы национальной экономики. Импорт и экспорт говорят о возможностях предприятий, ведущих международную деятельность, и показывают развитие экономики в целом.

4. Инфляция в процентах от ВВП и в расчете на текущие цены. Один из методов борьбы государства (правительства) с инфляцией — перевод капитала за границу. Инфляция — это, прежде всего, обесценивание денежной массы, а значит — и некоторых активов потенциальных инвесторов. Чем выше инфляция в стране, тем сильнее необходимость «заставить деньги работать», тем ниже реальная ставка процента.

5. Ставка процента банковских депозитов — еще один экономический показатель. Инвесторы сравнивают доходность реализуемого проекта и вклада этой же суммы в основной национальный банк под процент на срок реализации проекта. Если второе больше, то проект не имеет смысла реализовывать (если он не имеет социального характера направленности). Таким образом, чем меньше ставка процента, тем выше должен быть шанс, что проект будет реализовываться.

6. Ставка процента банковских кредитов. Чем выше данная ставка, тем невыгоднее предприятию, особенно развивающемуся, брать кредит у банка. Высокий процент может привести фирму к банкротству, к невозможности ответить по своим обязательствам. Таким образом, чем выше ставка процента под банковский кредит, тем меньше предприятий будет прибегать к заемным средствам. Следовательно, сокращается количество таких предприятий и их шанс на успех в экономической среде, а значит, и интерес к ним потенциальных инвесторов.

7. Курс национальной валюты позволяет определить колебания стоимости валюты. Вклады населения в иностранную валюту считаются одним из факторов оттока капитала. Соответственно, чем сильнее колебания, тем выше мотивация населения вступить на валютный рынок в качестве продавца или покупателя национальной валюты.

8. Реальная ставка процента — это ставка процента по банковским депозитам — процент инфляции. Комбинированный показатель, который используется для сокращения переменных в модели.

9. Индекс степени развития бизнеса (ВЕoDI) измеряет степень защищенности инвесторов от рас-

крытия частной и финансовой информации, а также информации о собственности.

10. Индекс легкости ведения бизнеса (EoDBI) — высокий рейтинг (низкий числовой ранг) означает, что регуляторная среда способствует бизнес-операциям и деятельности в целом. Индекс является средним показателей страны по 10 факторам, перечисленных Всемирным банком. В них входят: «Создание предприятий», «Получение разрешения на строительство», «Подключение к системе электропитания», «Регистрация собственности», «Получение кредитов», «Защита миноритарных инвесторов», «Налогообложение», «Международная торговля», «Обеспечение исполнения контрактов», «Разрешение неплатежеспособности» и «Регулирование рынка труда». Общий рейтинг рассчитывается как простое арифметическое 10 факторов.

11. Индекс эффективности логистики (LPI) отражает восприятие логистики той или иной страны на основе эффективности процесса таможенного оформления, качества торговли и использования инфраструктуры, связанной с транспортом, простоты организации по конкурентоспособным ценам поставок, качества логистических услуг, возможности отслеживания и контроля грузов и частоты, с которой поставки достигают получателя в назначенное время.

12. Индекс силы юридических прав (SolRI) измеряет степень, в которой законы, связанные с займом, банкротством и кредитом и защищающие права заемщиков и кредиторов, способствуют кредитованию фирм и населения. Индекс изменяется в диапазоне от 0 до 12, причем более высокие баллы указывают на законы, лучше разработанные для расширения доступа к кредитам.

13. Необходимое время для начала ведения бизнеса — это количество календарных дней, необходимых для завершения различных процедур, чтобы получить юридическое управление бизнесом. Если процедура может быть ускорена за дополнительную плату, то было выбрано соответствующее количество дней, независимо от стоимости услуги.

14. Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index или GCI). Рейтинг конкурентоспособности основан на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний — обширного ежегодного исследования, которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций — ведущих исследовательских институтов и компаний в странах, анализируемых в отчете. GCI составлен из 113 переменных, которые объединены 12 слагаемых или состав-

ляющих конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал».

15. Индекс свободы экономики (Index of Economic Freedom, или IoEF) — комбинированный показатель и сопровождающий его рейтинг, оценивающий уровень экономической свободы в странах мира. Эксперты фонда определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой». Индекс экономической свободы рассчитывается по среднему арифметическому десяти контрольных показателей: «Права собственности», «Свобода от коррупции», «Фискальная свобода», «Участие правительства», «Свобода предпринимательства», «Свобода труда», «Монетарная свобода», «Свобода торговли», «Свобода инвестиций», «Финансовая свобода». По каждому показателю странам выставляется оценка в баллах — от 0 до 100. Итоговый рейтинг рассчитывается как простая арифметическая 10 показателей [7].

16. Индекс восприятия коррупции (Corruption Perception Index, или CPI) призван оценить распространенность коррупции в государственном секторе. В рамках индекса коррупция определяется как любые злоупотребления служебным положением в целях личной выгоды и рассчитывается на основе как статистических данных, так и данных опросов. Источники, по которым рассчитывается индекс, измеряют общую степень распространенности коррупции (частотность, объем взяток) в государственном и экономическом секторах стран мира. Эти источники оценивают уровень восприятия коррупции экспертами, как живущими в конкретной стране, так и зарубежными, и представляют собой набор опросов предпринимателей, аналитиков по оценке коммерческих рисков и специалистов по конкретным странам из различных международных организаций. Индекс восприятия коррупции ранжирует страны и территории по шкале от 0 (самый высокий уровень коррупции) до 100 (самый низкий уровень

коррупции) на основе восприятия уровня коррумпированности государственного сектора.

17. Экономическая классификация стран мира. Данный показатель определяет экономику страны в одну из трех групп: группа стран с развитой экономикой, группа с переходной экономикой и группа с развивающейся экономикой. Переменная основывается на данных организации World Economic Situation and Prospects (WESP), чьи исследователи стараются оценить основные экономические тенденции деятельности страны, для того чтобы правильно разграничить их. Показатель основывается в большей степени на темпах экономического роста.

Таким образом, были выделены ключевые, на наш взгляд, факторы, которые затрагивают основные аспекты деятельности государства. Среди них есть как экономические, так и неэкономические. В нашем исследовании мы проанализируем влияние этих факторов на величину оттока капитала в рамках модели множественной регрессии.

3.3. Особенности подготовки и сбора данных для построения модели

Для того чтобы правильно рассчитать изменение в оттоке капитала из каждой страны мира, как говорилось ранее, мы обратимся к исследованию «Валовые потоки капитала: динамика и кризисы» [6]. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле:

$COD = fdi_a + pi_a + oi_a + rsrv$ — для абсолютного значения, где COD — отток капитала от внутренних (национальных) агентов; fdi_a — прямые инвестиции за границу, т.е. покупка (или продажа) национальными агентами доли собственности в иностранных предприятиях в других странах; pi_a — активы портфельных инвестиций. Ими являются все портфельные инвестиции национальных агентов за рубежом; oi_a — другие инвестиционные активы. Если мы предположим, что другие инвестиционные активы относятся к банковскому кредитованию, то они будут состоять из суммы кредитов, выданных нашими банками иностранцам. Дополнительные иностранные активы представляют $rsrv$ -резервные активы, удерживаемые национальным центральным банком.

Также мы можем рассчитать долю оттока капитала в валовом внутреннем продукте страны. Для этого полученное выше значение необходимо поделить на значение номинального ВВП и умножить на 100%.

Оценка международного движения капитала в эконометрических моделях притока капитала в страну от иностранных агентов рассчитывается по формуле $CIF = fdi_1 + pi_1 + oi_1$ — для абсолютного значения,

где CIF, или Capital Inflows by Foreigners — приток капитала от иностранных агентов;

fdi_1 — прямые инвестиции в экономику другой страны, т.е. покупка (или продажа) иностранцами доли в бизнесе в отечественной стране;

pi_1 — обязательства портфельных инвестиций. Ими являются любые портфельные инвестиции, принадлежащие иностранцам и находящимся в нашей стране;

oi_1 — другие инвестиционные обязательства. Если продолжать сравнение с банковским кредитованием, то данные обязательства будут состоять из суммы выданных кредитов населению отечественной страны иностранными банками, находящимися в нашей стране. Мы использовали статистические данные по промежуточным показателям за 2014 г. из исследований и отчетов МВФ, а также из данных Юнстата. Таким образом, были рассчитаны значения по основным показателям и введена переменная чистого потока капитала, рассчитываемая как разность COD и CIF. Все экономические объясняемые переменные были взяты из данных Мирового банка по всем странам мира. Данные по всем перечисленным в работе индексам были приведены из данных информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий». После совмещения всех подсчитанных показателей данные для анализа выглядели следующим образом (табл. 1).

Было решено не удалять наблюдения, содержащие пропуски в данных объясняющих переменных по двум причинам. Во-первых, в построении конкретной модели переменная может не принимать участие, следовательно, будет утеряно несколько наблюдений, которые могли бы повлиять на результаты исследования. Во-вторых, даже если в эконометрической модели участвует переменная, по которой не приведено несколько значений, программа автоматически не учитывает эти наблюдения, при этом не удаляя их из общего массива данных. Однако если данные отсутствовали по составляющим зависимых переменных (COD и CIF), то такие наблюдения удалялись и не учитывались в дальнейшей работе.

4. РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

4.1. Особенности построения исследования

Перед тем как совместить данные в рамках нескольких эконометрических моделей, было введено несколько дополнительных переменных, рассчитанных по уже находящимся в массиве данным. Прежде всего, это показатель торговой открытости экономики, рассчитываемый как сумма экспорта и импорта, деленная на 2, а также процентное изменение курса национальной валюты к доллару. К массиву данных

Таблица 1

Список стран, данные по которым вошли в исследование

страна
Australia
Austria
Bangladesh
Belarus
Belgium
Brasil
Canada
Chile
China, Hong Kong
China, Macao
Costa Rica
Cyprus
Czech Republic
Denmark
Estonia
Finland
France

были добавлены еще 3 переменные, которые при построении модели должны были разнообразить ее спецификацию: логарифм абсолютного значения оттока капитала, логарифм переменной «Необходимое время для начала ведения бизнеса» и логарифм баллов, которые получала страна при оценке индекса CPI [8].

Дальнейшее исследование разделено на две части. В первой части рассматривалось влияние вышеперечисленных экономических и неэкономических переменных на абсолютное значение оттока капитала от внутренних (национальных) агентов, логарифм этого абсолютного значения и доля потока оттока капитала от национальных агентов в номинальном ВВП страны. Во второй части анализировалась зависимость тех же факторов и чистого движения капитала, а также его долевого значения в номинальном ВВП. В каждой части использовался немного разный подход к расчету зависимой переменной и разное количество наблюдений (53 в первой части против 146 во второй). Это объясняется отсутствием информации по более детализированной статистике по развивающимся странам мира, которая была необходима для расчета оттока капитала от внутренних (национальных) агентов, используемого в первой части практического исследования.

При построении моделей переменные были разделены на 2 группы: группа числовых экономических показателей, чье изменение на условную единицу можно было охарактеризовать и описать и группу переменных-индексов и бинарных переменных. При этом фактор степени развития экономики входил в обе группы.

Таким образом, в каждой части исследования были проанализированы по 2 базовые модели, устанавливающих связи зависимых переменных с чисто экономическими факторами и неэкономическими показателями отдельно и одна модель, объединяющая в себе все перечисленные факторы.

В результате исследования нами было построено более 10 различных эконометрических моделей множественной регрессии, из которых, однако, лишь 3 показали положительный результат и прошли проверку на мультиколлинеарность. Рассмотрим эти модели с точки зрения их экономического содержания и дадим им интерпретацию.

4.2. Характеристика результатов исследования

4.2.1. Описание полученных моделей

Модель 1.

Общие характеристики модели 1:
Количество наблюдений — 29

$F(3, 25) = 9.36$
 $Prob > F = 0.0003$
 $R\text{-squared} = 0.5290$
 $Adj\ R\text{-squared} = 0.4724$
 $Root\ MSE = 3.91$

Остальные характеристики модели представлены в табл. 2.

В данной модели при исключении незначимых факторов остались только наличие выборов в стране, общее налоговое бремя и реальная ставка процента. Значение R2 равно 0,529, следовательно, построенная модель объясняет 52,9% регрессии и это неплохой результат, учитывая специфику исследования. Регрессия в целом имеет высокую значимость, значение $Prob > F$ гораздо меньше 0,05. Это значит, что H_0 можно отвергнуть на 5%-ном уровне значимости, т.е. модель в целом значима. Показатель скорректированного R2 равен 47%, что не сильно отличается от обычного R2. Чем больше переменных мы добавляем, тем лучше они будут объяснять зависимую переменную, какими бы они ни были, показатель скорректированного R2 учитывает это, показывая независимую оценку.

Уравнение регрессии в данной модели выглядит следующим образом: $COD_{per_GDP} = 8,39 - 0,48\ real_interest_rate + 14,8\ presidential_run - 0,14\ total_tax_rate$.

Коэффициенты перед переменными показывают, как изменяется отток капитала от внутренних (национальных) агентов при увеличении конкретного фактора на единицу. Так, при увеличении на

Модель множественной регрессии влияния экономических и неэкономических факторов на отток капитала от внутренних (национальных) агентов в процентах от номинального ВВП

2.1

Source	SS	df	MS
Model	429.195923	3	143.065308
Residual	382.210592	25	15.2884237
Total	811.406515	28	28.9788041

2.2

COD_per_GDP	Coef.	Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval]
real_interest_rate	-.4800868	.188533	-2.55	0.017	-.8683777 -.0917959
presidential_run	14.82187	3.039203	4.88	0.000	8.562512 12.08122
total_tax_rate	-.1453298	.0516875	-2.81	0.009	-.2517822 -.0388774
_cons	8.396727	2.185308	3.84	0.001	3.896002 12.89745

1 пп. реальной процентной ставки можно ожидать уменьшение оттока капитала на 0,48% от ВВП, при увеличении налоговой нагрузки на 1 пп., можно ожидать уменьшение оттока капитала на 0,14% от ВВП (табл. 3).

Модель 2.

Общие характеристики модели 2:

Количество наблюдений — 61

$F(3, 57) = 11,72$

Prob > F = 0.0000

R-squared = 0.3815

Adj R-squared = 0.3490

Root MSE = .21991

Остальные характеристики модели приведены в табл. 3.

В данной модели также остались значимыми лишь три фактора: ставка по кредиту, реальная ставка процента и инфляция в процентах от ВВП. Показатель R2 меньше, чем в предыдущей, значит, эта модель хуже объясняет регрессию, однако это все равно удовлетворительный результат, так как взаимосвязь между экономическими факторами и переменной чистого потока капитала в процентах от номинального ВВП удалось измерить. Показатель скорректированного R2 практически не отличается от обычного R2, значит, количество переменных в эконометрической модели не сильно влияет на ее значимость. Значение Prob > F меньше, чем в первой результативной модели, значит, полученный результат значим.

Уравнение регрессии в данной модели выглядит следующим образом: $Net\ capital\ flow\ per = -0.04 - 0,35\ loan_interest_rate + 0.35\ Inflation_1 + 0.35\ real_interest_rate$.

Интерпретация данной модели следующая: при увеличении на 1 пп. процентной ставки по кредитам, чистый поток капитала уменьшится на 0,35 тыс. долл. США; при увеличении на 1 пп. ставки инфляции, чистый поток капитала увеличится на 0,35 тыс. долл. США; при увеличении на 1 пп. реальной ставки процента величина чистого потока капитала увеличится на 0,35 тыс. долл. США.

Модель 3.

В заключительной модели все показатели были соединены в рамках одной модели множественной регрессии. В итоге был получен следующий результат (табл. 4).

Общие характеристики модели 3:

Количество наблюдений — 67

$F(3, 63) = 9,56$

Prob > F = 0.0000

R-squared = 0.3128

Adj R-squared = 0.2801

Root MSE = .22095

Остальные характеристики модели приведены в табл. 4.

Последняя модель еще хуже объясняет построенную регрессию, показатель R2 равен всего лишь 31%, а скорректированного R2 — 28%. Уравнение регрессии в данной модели выглядит следующим образом:

Модель множественной регрессии влияния экономических факторов на чистое движение капитала в процентах от номинального ВВП

3.1

Source	SS	df	MS
Model	1.70043117	3	.566810388
Residual	2.75655444	57	.048360604
Total	4.45698561	60	.074283093

3.2

Netcapitalflow_per	Coef.	Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval]
loan_interest_rate	-.3515508	.0930968	-3.78	0.000	-.5379739 -.1651277
Inflation_1	.3572957	.1008429	3.54	0.001	.1553613 .5592301
real_interest_rate	.3571362	.0990085	3.61	0.001	.1588752 .5553972
_cons	-.0410162	.069217	-0.59	0.556	-.1796209 .0975884

$Netcapital\ flow_per = 0,11 - 0,019\ loan_interest_rate - 0,15\ parliamentary_election + 0,004\ time_to_start_business.$

Коэффициенты перед переменными показывают, как изменяется чистое движение капитала при увеличении конкретного фактора на единицу. Так, например, если процентные ставки банков увеличатся на 1 пп., чистое движение капитала уменьшится на 0,019 тыс. долл. США, если время, необходимое для начала бизнеса, увеличится на 1 день, чистое движение капитала увеличится на 0,004 тыс. долл. США. Переменные данной модели также прошли проверку на сильную зависимость между показателями.

Таким образом, ни в одной модели не осталось индексов, отвечающих за неэкономические аспекты развития страны. Это, в свою очередь, произошло из-за большого количества взятых индексов и их коррелированности между собой, так как большое количество индексов было убрано до построения регрессионных моделей. Также на данный результат могла повлиять более сильная, для инвесторов, значимость экономических показателей по сравнению с приведенными в исследовании индексами.

4.2.2. Интерпретация полученных результатов

Полученные результаты позволяют нам сделать очень важный вывод. Неэкономические факторы оказывают существенное влияние на величину оттока капитала наряду с экономическими, которые обычно и принимают во внимание. В наших моделях такие неэкономические факторы, как президентские и парламентские выборы, время,

связанное с возможностью начать бизнес, оказывают влияние на величину оттока капитала. Однако стоит заметить о несущественном влиянии на международное движение капитала субъективных индексов, тоже относящихся к группе неэкономических факторов.

В рамках данного исследования удалось установить следующее влияние выбранных неэкономических факторов на международное движение капитала в 2015 г.

Наличие президентских выборов в стране увеличивало отток капитала на 14,8% от ВВП.

Наличие парламентских выборов в стране уменьшало показатель чистого движения капитала в % от ВВП на 0,15%.

Каждый дополнительный день, который требуется предприятию или человеку, чтобы начать свой бизнес, увеличивает показатель чистого движения капитала на 0,004% от ВВП.

Наши ранние исследования подтвердили гипотезу о том, что неэкономические факторы оказывают существенное влияние на величину оттока капитала [2–4]. Более того, на основе результатов наших исследований нам удалось показать, что причина оттока капитала из российской экономики, зафиксированного в конце 2014 г., связана с геополитическим конфликтом.

Можем сделать вывод о том, что институциональная среда, которая как раз и включает в себя неэкономические факторы, во многом определяет настроения инвесторов. Это и демонстрируют собы-

Модель множественной регрессии влияния экономических и неэкономических факторов на чистое движение капитала в процентах от номинального ВВП

4.1

Source	SS	df	MS
Model	1.40007943	3	.466693142
Residual	3.07546187	63	.048816855
Total	4.4755413	66	.067811232

4.2

Net capital flow_per	Coef.	Std. Err.	t	P > t	[95% Conf. Interval]
parliamentary_election	-.1551293	.0616406	-2.52	0.014	-.2783082 -.0319504
time_to_start_business	.0040965	.0018719	2.19	0.032	.0003559 .0078371
loan_interest_rate	-.0191907	.0040468	-4.74	0.000	-.0272777 -.0111038
_cons	.1170571	.0518879	2.26	0.028	.0133674 .2207468

тия последних лет — проводимая многими странами геополитика, итоги голосования по Brexit, результаты президентских выборов в США показывают, что комплекс институциональных факторов существенным образом влияет на инвестиционный климат.

Результаты нашего исследования заложили основу для дальнейшей работы над выбранным направлением, связанным с изучением причин оттока капитала из национальной экономики.

5. ДАЛЬНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Проведенное исследование является частью нашей научной работы, связанной с изучением и формированием матрицы инвестиционного климата российской экономики [3]. Теоретическими предпосылками нашей концепции являются следующие направления: институциональный анализ, который позволит нам описать институциональные особенности инвестиционного климата; концепции инвестиционного климата; методы инвестиционного анализа; современные концепции, исследующие природу движения международного капитала. Одним из дальнейших возможных направлений исследования может быть следующее — построение модели, которая бы позволила проанализировать степень влияния экономических

и неэкономических факторов на величину оттока капитала в разных типах национальных экономик (например, в развитых и развивающихся странах). Это позволит использовать результаты моделирования для прогнозирования величины оттока капитала из российской экономики.

6. ВЫВОДЫ

Проведенное нами исследование позволило сделать следующие выводы:

1. Неэкономические факторы оказывают влияние на величину оттока капитала из национальной экономики. Политические события существенным образом могут влиять на решения инвесторов. Это подтверждается, в том числе и нашими исследованиями, проведенными в 2015 г. [2–4].

2. Институциональная среда, которая как раз и включает в себя неэкономические факторы, во многом определяет настроения инвесторов. Это и демонстрируют события последних лет — проводимая многими странами геополитика, итоги голосования по Brexit, результаты президентских выборов в США показывают, что комплекс институциональных факторов существенным образом влияет на инвестиционный климат.

Особенностью нашего исследования является проведение на предварительном этапе сравнитель-

ного анализа различных методик оценки оттока капитала из национальной экономики и обоснование выбора одной из методик.

Дальнейшими направлениями исследования могут быть следующие: построение модели, которая бы позволила проанализировать степень влияния эконо-

мических и неэкономических факторов на величину оттока капитала в разных типах национальных экономик (например, в развитых и развивающихся странах). Это позволит построить более точную модель, которую можно будет использовать для прогнозирования величины оттока капитала из российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сулакшин С. С., Вилисов М. В., Аверков В. В. и др. Отток капитала из России; проблемы и решения / под ред. С. С. Сулакшина. М., 2013. 106 с.
2. Марковская Е. И., Белов А. В. Факторный анализ оттока капитала из российской экономики // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». Выпуск 2 (25). 2016. С. 75–80. [Электронный ресурс]. URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/15678.pdf>.
3. Марковская Е. И. Теоретические предпосылки концепции институциональной матрицы инвестиционного климата российской экономики // Теория устойчивого развития экономики и промышленности. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского политехнического университета, 2016. С. 77–99.
4. Markovskaya E. I., Belov A. V., Isakov M. A. Capital Outflow from the Russian Economy: Measurement of the Impact on the National Economy [electronic resource]. Electronic data. SSRN. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2648220 (accessed: 07.05.2016).
5. Осипов И. Мифы об оттоке капитала: сколько денег реально выводят из России? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/231099-mify-ob-ottoke-kapitala-skolko-deneg-realno-vyvodyat-iz-rossii> (дата обращения 16.04.2016).
6. Gross capital flows: Dynamics and crises // Fernando Broner, Tatiana Didier, Aitor Erce, Sergio L. Schmukler // *Journal of Monetary Economics*. 2013. № 60. С. 113–133.
7. Doing business. World Bank Group / [website]. URL: <http://www.doingbusiness.org/> (accessed: 12.05.2016).
8. The World Bank [website]. URL: <http://www.worldbank.org/> (accessed: 12.05.2016).

REFERENCES

1. Sulakshin S. S., Vilisov M. V., Averkov V. V. i dr. Ottok kapitala iz Rossii; problem i resheniya / pod redaktsiey S. S. Sulashkina [The outflow of capital from Russia; Problems and Solutions. Edited by S. S. Sulashkin]. Moscow, 2013, 106 p. (in Russian).
2. Markovskaya E. I., Belov A. V., Faktornyy analiz ottokaka pitala iz rossiyskoy ekonomiki [Factor analysis of the capital outflow from the Russian economy]. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya «Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment» — ITMO Scientific Journal. “Economics and Environmental Management” Series*, 2016, Issue 2 (25), pp. 75–80. URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/15678.pdf> (in Russian).
3. Markovskaya E. I. Teoreticheskie predposylki kontseptsii institutsional'noy matritsy investitsionnogo klimata rossiyskoy ekonomiki [The theoretical background for the institutional matrix concept of the Russian economy investment climate]. *Teoriya ustoychivogo razvitiya ekonomiki i promyshlennosti*. St. Petersburg, Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo politekhnicheskogo universiteta — The theory of sustainable economy and industry development. St. Petersburg Polytechnic University Press, 2016, pp. 77–99 (in Russian).
4. Markovskaya E. I., Belov A. V., Isakov M. A. Capital Outflow from the Russian Economy: Measurement of the Impact on the National Economy [electronic resource]. Electronic data. SSRN. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2648220 (accessed: 07.05.2016).
5. Osipov I. Mify ob ottoke kapitala: skol'ko deneg real'no vyvodyat iz Rossii? [Elektronnyy resurs]. [Myths about the capital outflow: how much money is actually withdrawn from Russia?]. Available at: <http://www.forbes.ru/sobytiya/finansy/231099-mify-ob-ottoke-kapitala-skolko-deneg-realno-vyvodyat-iz-rossii> (accessed: 16.04.2016) (in Russian).
6. Gross capital flows: Dynamics and crises // Fernando Broner, Tatiana Didier, Aitor Erce, Sergio L. Schmukler // *Journal of Monetary Economics*. 2013. № 60. С. 113–133.
7. Doing business. World Bank Group / [website]. Available at: <http://www.doingbusiness.org/> (accessed: 12.05.2016).
8. The World Bank [website]. URL: <http://www.worldbank.org/> (accessed: 12.05.2016).



УДК 336.4

JEL H52

О НОРМАТИВНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

РОЗИНА НЕЛЛИ МИХАЙЛОВНА,

кандидат педагогических наук, доцент, первый проректор по учебной и методической работе, Финансовый университет, Москва, Россия
nrozina@fa.ru

ЗУЕВ ВАЛЕРИЙ МИХАЙЛОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Центра проблем образования, Финансовый университет, Москва, Россия
zuev@nifi.ru

АННОТАЦИЯ

В статье, являющейся продолжением публикации авторов в журнале «Вестник Финансового университета» (2015 г., № 3), рассмотрено состояние дел с реализацией системы бюджетного финансирования высшего образования на основе нормативов подушевого финансирования, зарубежный опыт в этой области; проведен анализ основных показателей финансового состояния высшего образования в России и развитых странах в контексте общих условий состояния его финансового базиса; показаны диспропорции в размерах действующих нормативов бюджетного подушевого финансирования и фактических затрат на обучение одного студента в российских вузах; рассмотрены пути оптимизации оценки размеров необходимых затрат на высшее образование и совершенствование разработки соответствующих нормативов.

Ключевые слова: нормативы финансирования высшего образования; нормативы затрат на реализацию образовательной программы; нормативы затрат в расчете на одного студента; плата за обучение в вузе.

ON THE NORMATIVE FUNDING OF HIGHER EDUCATION: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT TRENDS

NELLY M. ROSINA,

PhD (Pedagogics), associate professor, First Vice-Rector for Education and Methodology, Financial University, Moscow, Russia
nrozina@fa.ru

VALERY M. ZUEV,

ScD (Economics), professor, chief researcher of the Center of Education Problems, Financial University, Moscow, Russia
zuev@nifi.ru

ABSTRACT

The paper continues the authors' publication in the Bulletin of Financial University (2015, No. 3) and discusses the current situation with the budget financing of higher education based on the per capita funding standards as well as the international experience in this field. The authors analyze the main financial indices of the higher education in Russia and developed countries in the context of the general conditions of its financial basis. The disproportions

between the sizes of the current standards of the per capita budget funding and the actual costs of training an individual student at Russian universities are revealed; the ways to optimize the needed cost estimations for higher education and improvement of the appropriate standards development are considered.

Keywords: higher education funding standards; education program cost standards; per capita cost standards; tuition fee.

В нашей предыдущей статье [1] были сформулированы некоторые заключения по поводу подходов к внедрению механизма нормативного, в том числе подушевого, финансирования (НПФ) российского высшего образования, в контексте общих социально-экономических преобразований в стране, новых методов и форм взаимодействия государственных и рыночных процессов регулирования высшего образования. В связи с этим была кратко охарактеризована утвержденная в 2013 г. методика определения этих нормативов [2]. Практически одновременно с упомянутой нашей статьей в печати появилась публикация О. К. Ястребовой [3], в которой скрупулезно рассмотрены исходные позиции разработки упомянутой методики и сам механизм расчета НПФ. Хотелось бы обратить внимание на некоторые моменты этого материала, «пересекающиеся» с положениями, рассмотренными в нашей предыдущей публикации.

Прежде всего отметим, что в рассматриваемой статье речь идет главным образом о вопросах нормативного финансирования высшего образования вообще и на уровне образовательных программ — в особенности. Подушевое финансирование не выделяется как объект рассмотрения. В контексте этого в статье делается вывод о малоэффективности прямого расчета норм и нормативов расходов (например, в натуральном их виде) на одного студента.

Ранее нами также было высказано мнение о малой возможности такого прямого определения НПФ и о целесообразности (и даже возможности) его расчетов как приведенного показателя через стоимость реализации образовательной программы, которая и должна стать объектом нормирования. Это, по существу, и лежит в основе расчетов по методике и, хоть и в неявной форме, определено в статье рассматриваемого автора. Таким образом, по этому поводу наши мнения в целом совпадают. Вероятно, такое понимание объекта отнесения норматива финансирования, подхода к определению НПФ должно быть четко обозначено в соответствующей нормативно-методической документации.

Далее хотелось бы отметить имеющееся и в рассматриваемой статье, и в самой методике положение о соблюдении при любом методе нормирования расходов на высшее образование финансовых ограничений, предусмотренных бюджетом на соответствующий год. Это, как нами отмечалось, лишает процесс разработки НПФ необходимой объективности, поскольку в реалии объемы государственного финансирования высшего образования определяются главным образом с позиций возможностей бюджета, в котором расходы на высшее образование традиционно оказываются в остаточном секторе.

В таких условиях процесс разработки нормативов финансирования и образовательных программ и НПФ заключается, в сущности, в распределении задаваемых объемов средств. В свою очередь, отсутствие надежно обоснованных объемов необходимого финансирования лишает высшее образование — высшие учебные заведения «доказательной базы» для определения и отстаивания своих позиций в бюджетном процессе.

Не будем далее касаться рассматриваемого в статье механизма расчета нормативного финансирования высшего образования и отметим лишь, что в целом, представляя собой заверченный инструментальный вариант решения этой задачи в заданной методологии, процедуры реализации такого расчета образуют сложную, многоаспектную модель со многими переменными, имеющими различный характер формирования и тенденций изменения, к тому же значительную субъективную составляющую (например, многочисленные экспертные решения).

В контексте нашего рассмотрения не лишне напомнить о судьбах разрабатывавшейся в начале 2000-х гг. системы подобного рода нормативов, так называемых ГИФО — государственных именных финансовых обязательств, которые предполагалось ввести в действие наряду и одновременно с нормативами подушевого финансирования, как метод их реализации.

Суть ГИФО [4] заключалась в выдаче каждому обучающемуся в системе образования своего рода именованного входного «листа» (ваучера), имеющего финансовое обеспечение. Эти ваучеры в режиме

механизма «деньги следуют за обучающимся» должны были предоставляться в избираемое учебное заведение и служить для него источником государственного финансирования. При этом ГИФО рассматривалось в качестве механизма стимулирования деятельности, развития вузов на основе дифференциации их бюджетного финансирования за счет притока студентов с ваучерами в престижные (и субъективно, и объективно) вузы; формой государственной поддержки наиболее способной и подготовленной молодежи, в том числе путем финансовых предпочтений в стипендиальном обеспечении.

Идея ГИФО отвечала общей концепции последовательного включения системы образования, учебных заведений, самих обучающихся в рыночный механизм и была, можно сказать, достаточно обоснованной. Она решала ряд основополагающих задач, среди которых можно обозначить следующие: необходимая персонификация экономической и социальной ответственности обучающегося как участника рыночных отношений вообще и в системе образования в частности; снятие значительной части организационной и финансово-денежной нагрузки с государства; развитие конкуренции учебных заведений в привлечении обучаемых с их ГИФО; совершенствование в этих целях всех сторон деятельности учебных заведений, особенно — повышение качества обучения и т. п.

Но достижение целей ГИФО, создание соответствующего механизма реализации этой идеи было связано с преодолением ряда сложных, порой противоречивых обстоятельств и условий, еще более усложненных по сравнению с разработкой самих подушевых нормативов финансирования. Так, ГИФО для выпускников школ были дифференцированы на пять категорий в зависимости от суммы баллов, полученных выпускником школы по ЕГЭ. С категориями ГИФО были связаны дифференцированные объемы их финансового обеспечения в размерах, отвечающих стоимости обучения студентов в различных вузах.

Но в реалии необходимая системная реализация всех этих показателей явилась малодостижимой по причине предварительно не учтенных экономических и социальных обстоятельств. Например, значимость вуза, его выпускников в кадровом обеспечении экономики во многом может не совпадать с выбором абитуриентов и ваучер может пойти в другой, имиджевый именно для абитуриента вуз.

В этом ключе проявилась и неразработанность взаимосвязи финансирования через ГИФО с ме-

ханизмом финансирования на основе государственного задания на подготовку специалистов, размещаемого на конкурсной основе.

Возникали трудности и иного характера, например по поводу соблюдения академических свобод обучающихся: переход из вуза в вуз становился связанным с переносом ГИФО, но дифференциация их финансового наполнения не всегда и не везде коррелировалась с объемами дифференцированного фактического финансового обеспечения обучения студентов в избранных для перехода вузах. Сложным становилось финансовое оформление временного прерывания обучения в вузе. Помимо этого, что особенно важно, обоснование финансовых объемов ГИФО лимитировалось (как и при разработке нормативов подушевого финансирования в настоящее время) объемом средств бюджета, выделенных на нужды высшего образования.

Словом, такого рода персонификация финансирования обучения в вузе создавала излишне много проблем, усложняющих и финансовый механизм, и социальные взаимосвязи, а следовательно, и всю деятельность системы высшего образования.

Уже на стадии обсуждения системы ГИФО отмечалась негативность абсолютизации такой схемы персонифицированного распределения бюджетных средств [5], высказывались многочисленные сомнения в ее целесообразности. Это подтвердила практика экспериментов по внедрению ГИФО; в результате такая система не была реализована.

Рассмотренная модель финансирования с использованием ГИФО и ЕГЭ показательна по прямолинейности концепции, носящей сугубо прагматический расчетно-денежный характер, не учитывающий целый ряд факторов и обстоятельств не только экономического, но и социального, в частности личностно-поведенческого характера по поводу образования.

Еще одна проблема при внесении такой системы имела политический характер: государство должно было взять на себя данного рода финансовые обязательства на весь срок обучения каждого обладателя ГИФО. А это, как уже было отмечено, не представлялось целесообразным вообще для рыночной экономики, тем более в условиях ее неустойчивости и «шаткого» бюджета.

Возвращаясь к проблеме НПФ в целом, уделим внимание нескольким взаимосвязанным вопросам: возможности оценки действительно необходимых затрат на высшее образование вообще и путям формирования соответствующего финансового пространства, необходимого для поддержания

Расходы на высшее образование в странах ОЭСР и России

Страна	Расходы на высшее образование					
	Всего		В том числе, государственные средства		Расходы в расчете на одного студента	
	Объем расходов, млн долл. США***	Доля расходов в ВВП %***	Объем расходов, млн долл. США*	Доля расходов в ВВП %***	Всего, тыс. долл. США*	В том числе, за счет государственных средств, тыс. долл. США***
Норвегия	35 597	1,73	34 134	1,59	18,8	18,0
Германия	40 506	1,60	34 288	1,31	16,7	14,1
Франция	36 644	1,83	29 623	1,50	15,4	12,4
Испания	18 211	1,73	14 106	1,34	13,2	10,2
Турция	19 722	1,52	17 119	1,32	8,2	7,0
Словакия	895	1,30	688	1,0	8,2	6,3
Россия	638 130 (млн руб.)** 21 270***	1,11	351 782 (млн руб.) ** 11 726***	0,6	90,5 тыс. руб.*** 3,0***	144,0 тыс. руб.***4,8***

Источники: * Статистика ОЭСР. Финансовые и людские ресурсы, вложенные в образование (глава В). URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CHAPTER_B_EAG2014_BACKUP [6];

**Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. / Росстат. М., 2012 [7];

***Расчеты авторов по данным приведенных источников.

По России расчеты расходов на одного студента произведены по показателям:

- всего (90,5 тыс. руб.) – отношением общего объема расходов на высшее образование (638 130 млн руб.) к общей численности студентов (7049,8 тыс. чел.);
- по государственным средствам (144,0 тыс. руб.) – отношением объема этих средств (351 788 млн руб.) к численности студентов, обучающихся за счет бюджетных средств (2455,2 тыс. чел.);
- перевод рублей в доллары произведен, исходя из курса в 2011 г. – 30 руб./долл. США.

этих затрат; существующему состоянию с нормативными показателями бюджетных затрат на реализацию основной образовательной программы бакалавриата в расчете на одного студента; возможности формирования таких нормативов.

Позиционируя российский опыт и российские подходы в решении этих проблем, тем не менее нельзя пренебрегать зарубежным опытом, поскольку новые экономические и социальные модели мы изначально формировали во многом на его базе.

Прежде всего, обратим внимание на размеры финансирования высшего образования в некоторых развитых странах.

В таблице приведены основные показатели этого финансирования в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Данные таблицы относятся к 2011 г. и, естествен-

но, к настоящему времени в чем-то изменились. К тому же имеются определенные неточности в приведенных цифрах, вследствие сложности сопоставления уровней образования разных стран, приведения расходов к долларовому эквиваленту, полноты статистической информации. Но в целом общие характеристики и тенденции системы финансирования высшего образования сохранились до настоящего времени.

Поскольку абсолютные цифры расходов на высшее образование разных стран сложно воспринимать, особенно в сопоставлении с российским высшим образованием, показательным являются индикаторы – доли этих расходов стран в их ВВП. Абсолютные показатели характерны лишь по расходам на одного студента.

Подробно показатели таблицы будут рассмотрены ниже. Здесь ограничимся констатацией, что

государственные средства, по данным *таблицы* (и по имеющимся в печати данным в большинстве других стран Европы), составляют основную, базисную часть — 75–95% бюджета высшего образования. Это соответствует общим характеристикам так называемой европейской модели построения экономики, с высоким уровнем социализации, государственного патернализма ее социальной сферы.

Основную часть бюджета высшего образования в Великобритании и США составляют внебюджетные средства. Это в целом отражает общую характеристику так называемой англосаксонской модели, к которой тяготеет и финансовая система российского высшего образования

При этом в последние десятилетия в европейских странах наметилась тенденция увеличения внебюджетных источников финансирования высшего образования, особенно в форме платы за обучение. Но не произошло и снижение бюджетного финансирования образования: внебюджетные средства рассматриваются как дополнительные к средствам бюджета, а не замещающие их.

Бюджетное финансирование образования естественным образом требует и наличия соответствующих нормативов. По имеющимся в печати данным [см., напр., 8], в зарубежной практике нормативный подход к определению потребностей высшего образования в финансовом обеспечении практикуется с 70-х гг. прошлого столетия. Расчет нормативов основывается на формировании следующих компонентов:

- базовых ассигнований в расчете на одну единицу контингента обучающихся, с учетом надбавки за ступень образования;
- ассигнований, которые необходимы для корректировки учебных планов и программ;
- компенсаций, которые возникают при наступлении риска (неблагоприятные социально-экономические и природные условия, политические события);
- региональной индексации цен на образование, которая выравнивает покупательную

способность на услуги учебных заведений, расположенных в неодинаковых климатических и географических условиях.

Полагается, что данные компоненты достаточно полно отражают стоимостное наполнение нормативов и дают возможность проведения достоверной и полной оценки объемов бюджетного финансирования образования.

Так же как и в российской практике, (представляющей собой, собственно, «кальку» с рассмотренной зарубежной) при определении нормативов за исходные данные берутся фактически сложившиеся объемы затрат, но это не дает значительного искажения результатов оценки реальных финансовых потребностей, поскольку сложившееся бюджетное финансирование образования в развитых странах имеет объемы, концептуально воспринимаемые обществом как в целом достаточные для удовлетворения финансовых потребностей учреждения высшего образования; происходит практически постоянное подтверждение и развитие сложившихся базовых размеров бюджетного финансирования высшего образования.

При этом нельзя забывать и о значительном давлении на государственную власть в вопросах поддержания высокого уровня ресурсного обеспечения высшего образования в целях его доступности, достойной заработной платы преподавателей, стипендий обучающимся со стороны институтов гражданского общества.

Но следует отметить, что показатель затрат на единицу контингента, в экономическом понимании его назначения, его сущности, как таковой не является исходным для формирования бюджетных показателей нормативом. Он рассматривается как расчетная величина, технологически удобная для сопоставительных рассмотрений финансового состояния вузов, обеспечения равенства и прозрачности распределения бюджетных средств со стороны государства между вузами, отстаивания самими вузами своих интересов в области финансирования, осуществления разного рода финансово-экономических расчетов и выкладок на уровне вуза, маневренности в финансово-хозяйственной деятельности учебных заведений, достаточно самостоятельных в использовании выделяемых средств.

Таким образом, персонифицированные нормативы финансирования выступают в пользу обучающихся ими странами не столько в качестве исходного, первичного инструментария определения потребности в финансах, сколько в качестве вспомогательного средства оценки этих расчетов

и технологического средства организации функционирования финансовой системы вузов.

Именно такой подход имелся в виду в упомянутой в предыдущей нашей статье [1] докладе проекта Тасис ДЕЛФИ [8] с рекомендациями в адрес России, где речь шла о нормативном подходе как методе формирования необходимой финансовой базы высшего образования за счет средств государства.

Особым образом обстоит дело с финансированием высшего образования, величины и структуры расходов на одного студента в Великобритании и США [6]. В Великобритании при общих высоких размерах финансирования высшего образования (4% от ВВП) государственные средства составляли в 2011 г. около 30% бюджета (1,22% от ВВП). И если общие расходы в расчете на одного студента составляют 14,2 тыс. долл. США, то государственных средств в этом объеме меньше половины — 6,0 тыс. долл. США.

В США при превышающих в 2–3 раза показатели стран Европы расходов на высшее образование и их доли в ВВП (при включении в их состав значительных средств за счет заказов бизнеса университетами на различные виды работ) государственные средства в бюджете высшего образования составляли в 2011 г. около 35%, или 2,8% от ВВП. В расчете на одного студента в целом приходилось 26,0 тыс. долл. США., а за счет государственных средств — около 10,0 тыс. долл. США.

Таким образом, основную часть бюджета высшего образования в Великобритании и США составляют внебюджетные средства. Это в целом отражает общую характеристику так называемой англосаксонской модели, к которой тяготеет и финансовая система российского высшего образования. Но, говоря об этой модели, следует иметь в виду, что для таких стран, как Великобритания и особенно США негосударственное финансирование высшего образования сложилось исторически и базируется на высоком уровне многосторонней прямой «вмонтированности» высшего образования в экономическую жизнь общества, проведении вузами большого объема различного рода интеллектуальных разработок по заказам бизнеса, высокой платежеспособности населения на образовательные услуги, подкрепляемой оказанием студентам различных форм негосударственной финансовой поддержки во время учебы и при трудоустройстве после ее окончания. Наконец, на широком внедрении в общественное (соответственно, и на личном уровне) сознание значимости высшего образования как базы формирования челове-

ского капитала, определяющего уровень развития экономики, материального и социального статуса страны, фирмы, человека, ради чего необходимы и соответствующие затраты.

В этом контексте широко развито спонсорство. Так, в 2012 г. в виде пожертвований в университеты США поступил 31 млрд долл. США, или около 2,5% от общих размеров финансирования высшего образования, что составляет около 7,5% от размеров государственного финансирования [9]. Все это придает негосударственному сектору финансирования высшего образования в США базовый характер, необходимую стабильность и эластичность в кризисные периоды.

Рассмотрев некоторые особенности финансовых систем высшего образования разных стран и стоящие за ними потенциальные финансовые базы, создающие благоприятные условия для разработки системы финансовых нормативов, (в случае их использования) обратимся к соответствующим показателям финансовой базы российского высшего образования (см. таблицу). В целях возможности сопоставления этих показателей с показателями по другим странам они были рассмотрены также по состоянию на 2011 г. Произошедшие за истекший период изменения, как уже говорилось, не повлияли на существенные характеристики взаимоотношений обобщающих показателей различных стран.

Итак, в соответствии с официальной статистикой общие расходы на высшее образование в России в 2011 г. составляли около 640 млрд руб., или 1,1% от ВВП (в странах континентальной Европы — 1,3–1,8% от ВВП, в Великобритании — около 4%). Государственные расходы на высшее образование в России составляли порядка 352 млрд руб. (около 55% от общего объема расходов на высшее образование), или 0,6% от ВВП, (в странах континентальной Европы — 1,3–1,5%, в Великобритании — 1,2% от ВВП). По имеющимся в средствах информации оценкам в период с 2011 по 2016 г., указанные долевые показатели расходов на высшее образование в России изменились мало и разрыв между ними и показателями по приведенным странам практически сохранился: абсолютные и относительные макроэкономические показатели финансового обеспечения высшего образования России (несмотря на их рост в последние годы) значительно уступают соответствующим показателям по развитым странам. Естественно, что следствием этого являются (даже с учетом различий в статистических оценках) и значительно меньшие размеры величин расходов в год на

одного студента в России. Сравнительно (в долларовом эквиваленте по устойчивому курсу до 2014 г.) они составляли: общие расходы на одного студента — 3 тыс. долл. США в России и 8–19 тыс. долл. США в европейских странах; за счет бюджетных средств — около 5 тыс. долл. США в России и 6–18 тыс. долл. США в европейских странах.

Возвращаясь к определению различных подходов к финансированию высшего образования, можно определить, что рассмотренная российская модель является смешанной, но с тяготением к англосаксонской. Это видно, прежде всего, на примере структуры источников финансирования. По первой модели государственные финансы высшего образования составляют 75–95% от общего объема средств, поступающих в вузы, по второй — около 25–30%, а в России — 55% (в настоящее время — еще менее).

По ряду других финансовых элементов модель российского высшего образования также имеет сходство как с европейской (например, использование нормативного подхода в финансировании), так и с англосаксонской (значительная коммерциализация, платность обучения).

Реальным является тот факт, что страны и с европейской, и с англосаксонской моделью (не будем говорить об общеизвестных их недостатках)¹ сформировали развитое финансовое пространство высшего образования как базу высоких показателей его ресурсного обеспечения, в том числе и в размерах затрат на одного студента (определяемые в европейских странах в качестве нормативов).

Все это характеризует не только отличия в принципах организации финансирования высшего образования в рассмотренных группах стран, но и сходства в активном отношении общества, государства к финансовому обеспечению высшего образования как одного из основ всех направлений социально-экономического, политического, национального развития, включая мировое место, значимость, престиж страны.

Но, говоря о возможностях, полноте применения этих моделей, следует учитывать ряд системообразующих для каждой из них факторов. Так, первая модель, помимо развитой экономики, требует соответствующего настроения общества на социализацию многих участков, секторов его жизни, поддержание доступа населения к общественным

благам, к образованию, прямого государственного (с сильным влиянием общественных институтов) не только регулирования, но и управления этими процессами за счет и на основе бюджетных средств.

В то же время вторая модель строится на высоком уровне включения атрибутики товарно-денежных отношений во все сферы общественной жизни и индивидуального бытия, в частности развитого отношения к высшему образованию как к институту высокоприбыльного вложения денежных средств со стороны населения, общества, государства. Это определяет соответствующее восприятие экономической значимости высшего образования, одновременно ведет к массовости заказчиков на услуги вузов (при наличии высокого платежеспособного спроса).

В России спрос на услуги вузов, кроме платного образования, по ряду причин (упомянутых ниже) развиты пока еще в недостаточной мере и требуется длительное время для их формирования на базе экономического роста страны.

Даже наиболее ориентированные и развитые в сторону рыночной модели вузы большую часть финансовых средств на оказание образовательных услуг имеют за счет бюджетного финансирования. Так, Высшая школа экономики с развитым коммерческим сектором [10] в 2014 г. на обучение студентов имела 5,3 млрд руб. бюджетных средств, а за счет платного обучения заработала 1,4 млрд руб. (здесь следует отметить, что в 2015 г. общее число поступивших на платное обучение в вузы страны по сравнению с 2014 г. уменьшилось на 10% и, по имеющимся заключениям [11], плательщик не выдерживает даже меньшие, по сравнению с государственными нормативами, размеры платы). За счет дополнительного образования ВШЭ имела 956 млн руб.

Объемы финансирования высшего образования из средств населения сужают общий невысокий уровень доходов значительной его части и происходит сосредоточение их в пользу достаточно узкого круга людей (в 2014 г. соотношение 10% наиболее и наименее обеспеченных групп населения, по официальной статистике, составляло 16:1, по имеющимся оценкам [12] — более 25:1, а с учетом скрытых доходов — и до 40:1).

Значительная часть консалтинговых, исследовательских и иных интеллектуальных услуг в вузах проводится по заказам государственных структур либо корпораций, фактически являющихся государственными. Малый спрос со стороны бизнеса на научные разработки вузов связан с консервативной структурой экономики, общим низким

¹ Так, в режиме диалога, рассматривая первую модель с позиций приверженцев второй, можно упрекнуть сторонников первой в «социальном романтизме» и, наоборот, с позиций первой модели второй можно вменить избыточную меркантильность.

техническим и технологическим уровнем производства, отсутствием динамики инновационного обновления. В значительной мере это обусловлено олигархическим построением экономики, что ограничивает его массовость со стороны субъектов бизнеса.

При таком положении дел происходящее со второй половины 90-х гг. прошлого столетия внедрение в российское высшее образование основных конструкций модели второго типа не дало ожидаемых результатов, и вряд ли их можно предполагать в обозримом будущем.

В итоге имеет место сжатие финансовой базы высшего образования, механизм разработки нормативов его финансирования, по существу, превратился в распределение средств в соответствии с возможностями бюджета.

Все это дает основание говорить об объективной необходимости в обозримом будущем не только поддержания, но и усиления государственного участия в финансовой системе высшего образования, тем более что в соответствии с Конституцией страны Россия является социальным государством.

Рассмотрев общую ситуацию с состоянием дел по разработке нормативов финансирования в контексте общего положения и процессов в системе финансового обеспечения высшего образования, обратимся к возможным путям дальнейшей работы в этом направлении.

Суть проблемы состоит все в том же, что и ранее: нахождение путей определения действительно объективных, соответствующих требованиям полноценного обеспечения высшего образования, размеров его бюджетного финансирования в качестве ориентира для разработки нормативов финансирования высшего образования на уровне образовательной программы, затрат на одного студента, других элементов системы функционирования вуза, учитывая при этом основные методологические принципы построения этих нормативов [1].

При этом мы рассматриваем вопрос в более экономическом, нежели финансовом, денежно-расчетном аспекте, без глубокой структурной детализации затратного содержания нормативов, в режиме учета их укрупненных, системообразующих элементов.

За исходную позицию рассмотрения примем директивно определенные величины базовых нормативных затрат на одного студента очного обучения по программе бакалавриата [3], имея в виду, что расходы на обучение по программам и магистратуры, а ранее и специалитета, в среднем

близки к бакалавриату, а в целом не соответствуют реальным расходам [11].

Еще одно допущение заключается в том, что базовые размеры нормативных затрат сопровождаются корректирующими коэффициентами, могущими дать прирост, превышающий базовые. Мы исходили из понимания норматива как целостной величины, включающей в себя основные элементы стоимости (текущих расходов) реализации образовательных программ.

В качестве общего ориентира оценки размеров затрат на одного студента обратимся вначале к сопоставлению их с подобными показателями развитых стран.

Представленные в *таблице* показатели относятся к 2011 г., в то же время нормативы для российского высшего образования были приняты с 2012 г. Но, как отмечалось, показатели такого рода достаточно консервативны во времени и в течение года и даже нескольких лет заметно не изменяются (тем более в сопоставительном исчислении).

Итак, на 2012 г. базовые нормативы затрат на одного студента в российских государственных вузах составляли (округленно) от 60 (2,0 тыс. долл. США) по первой стоимостной группе специальностей до 112 тыс. руб. (3,7 тыс. долл. США) по девятой (средневзвешенная величина по всем группам специальностей — 80,0 тыс. руб. (2,7 тыс. долл. США)); фактические затраты бюджетных средств в расчете на одного студента составили 145,0 тыс. руб. (4,8 тыс. долл. США по другим, имеющимся в печати оценкам [11] этот показатель составляет около 220,0 тыс. руб.). Таким образом, даже максимальный размер базового норматива затрат — 112 тыс. руб. (на 2015 г. — 114,0 тыс. руб.), имеет значительно меньшую величину, чем средние затраты (145,0 тыс. руб.) на студента бюджетного обучения, не говоря уже о приведенных более высоких значениях этого показателя.

При этом нужно заметить, что в этот же период произошла реализация проектов по созданию федеральных и национальных университетов с выделением им финансовых средств, во многом превышающих финансирование других вузов, что повело к значительному искажению самой модели финансирования.

В европейских странах за счет государственных средств на одного студента расходовалось от 6,0 до 12,5 тыс. долл. США, а в Великобритании и США (даже при значительно большей доли в общем размере финансирования высшего образования внебюджетных, чем государственных средств) со-

ответственно 6,0 и 9,0 тыс. долл. США, т.е. выше по сравнению с величиной фактических бюджетных расходов в среднем на одного студента по России (4,7 тыс. долл. США) в 1,3–2,5 раза, а по отношению к средневзвешенной нормативной величине расходов (около 80,0 тыс. руб., или 2,7 тыс. долл. США) — в 2,2–4,6 раза.

Поскольку на 2015 г. размеры нормативных затрат практически не изменились (средневзвешенная величина около тех же 80,0 тыс. руб.), то остаются прежними и приведенные соотношения. Напомним, что уровень показанных подушевых затрат расходов государственных средств в России имел финансовую базу в размере 0,64% в 2011 г. (возрос до 0,8% в 2015 г.) от ВВП страны, или в два и более раза ниже, чем в развитых (и многих развивающихся) странах мира.

К этому добавим, что независимо от модели финансирования высшего образования в развитых странах общие расходы в расчете на одного студента составляют в Европе от 8,0 до 16,0 тыс. долл. США при величине около 3,0 тыс. долл. США в России.

Но, если сложившиеся обстоятельства в целях сохранения и развития российского высшего образования как института требуют значительно увеличения в финансировании российского высшего образования объема государственных средств, то и размеры нормативов бюджетного финансирования на разных его уровнях, и их финансовая база должны иметь вектор развития, в соответствующем направлении отражающим национальные амбиции по поводу значимости российского высшего образования не только в современной экономике, но и его места в современном мировом цивилизационном развитии.

Рассмотрим поставленную задачу оценки необходимых размеров расходов на обучение одного студента с позиций результатов внедрения рыночных механизмов в высшее образование. Речь идет об этой оценке в координатах ценообразования на сегменте рынка образовательных услуг, где их заказчиком, покупателем выступает население, в отличие от сегмента рынка, на котором покупателем является государство с нормативной стоимостью обучения, которая и подлежит уточнению.

Конечно, рынок платных услуг, механизм ценообразования на обучение в вузах пока еще только формируются, но, тем не менее, уже проявляются основные закономерности: цена коррелируется с уровнем потребительского качества приобретаемой услуги, получаемого студентом образования и в значительной мере свидетельствует о реальной

стоимостной значимости (в соответствии с положениями «предельной полезности») этого образования. Естественно, что высокое потребительское качество образования дают вузы с соответствующим объективно и субъективно признанным уровнем своей деятельности.

Отметим в этом отношении, что на высокоразвитом рынке услуг высшего образования, например США [13], наиболее высокая плата за обучение (40,0–45,0 тыс. долл. США в год) имеет место в небольшом количестве вузов, а в среднем по всей системе высшего образования общие расходы на одного студента составляют около 25,0 тыс. долл. США. Именно высокорейтинговые университеты США с высокой стоимостью обучения и являются своего рода «маяками», определяющими вектор развития высшего образования и затрат на его получение.

Но нас в этих обстоятельствах интересует одно: максимальная цена обучения в российских вузах доступна представителям высокообеспеченных слоев населения и не лимитирует их возможности выбора вуза с высоким качеством обучения, к которым относятся наиболее рейтинговые, развитые по всему спектру своей деятельности университеты. Это дает право полагать, что именно высокие цены обучения по определенным программам в подобных вузах приближены к действительной стоимости этого обучения. Исходя из такой предпосылки, проведем некоторые того же рода, что и ранее, сопоставления.

В числе 10 ведущих по рейтингу журнала «Эксперт» российских вузов [13] в двух из них: МГУ им. М.В. Ломоносова и ВШЭ (Национальный исследовательский университет) стоимость обучения в 2014 г. составляла соответственно 320 и 350 тыс. руб., в среднем 335 тыс. руб. (11 тыс. долл. США). Еще в двух вузах, следующих за ними, меньшая плата за обучение: в МГТУ им. Н.Э. Баумана и Санкт-Петербургском государственном университете — 212 и 224 тыс. руб. соответственно. В среднем — 220 тыс. руб. (7,3 тыс. долл. США). В Финансовом университете при Правительстве РФ (не входящем в топ-10 рейтинга «Эксперт») стоимость обучения составляла 300 тыс. руб. (10 тыс. долл. США). В основной части вузов страны стоимость обучения ниже.

Исходя из рассмотренных положений ценностных ориентаций спроса потребителей на качественные образовательные услуги, этот ценовой ряд должен лежать в одной плоскости с наиболее высокими показателями базовых нормативных затрат на обучение одного студента — 112 тыс.

руб. в 2012 г., 114 тыс. руб. — в 2015 г. Таким образом, стоимость платного обучения в 220 тыс. руб. почти в два раза, а стоимость обучения в 335 тыс. руб. — почти в три раза выше максимальной базовой нормативной. Даже в условиях повышенного финансирования, по данным ВШЭ [10], в 2014 г. в расчете на одного студента этому вузу за счет бюджета было выделено 262 тыс. руб., что почти на одну треть ниже платной стоимости. Практика показала [11], что выделяемых по нормативам бюджетных средств недостаточно даже на заработную плату преподавателей, хотя она еще не достигла установленных двукратных размеров от средней по региону.

Сопоставление размеров стоимости платного обучения с зарубежными показателями расходов на одного студента (см. таблицу) показывает, что даже столь высокая для России стоимость в 335 тыс. руб. (11 тыс. долл. США) на 20–60% ниже, чем общие расходы на одного студента в развитых странах (13–18 тыс. долл. США).

Но, если не «тянуться» за такими уровнями зарубежного финансирования высшего образования, то с учетом проведенного нами рассмотрения можно предположить, что для большинства российских государственных вузов действительные размеры расходов на обучение одного студента очного обучения по программам бакалавриата, а следовательно, и вектор развития НПФ значительно превышают нормативные величины.

Рассмотренный подход к оценке размеров затрат на высшее образование с учетом рыночного ценообразования должен разрабатываться и далее со структуризацией по образовательным программам и вузам. Но в целом, как нами уже предположено, коммерциализации высшего образования при развитии преимущественно внебюджетного финансирования в России в обозримом будущем вряд ли состоится. Но результаты этой коммерциализации сами по себе представляют интерес в аспекте объективизации оценок затрат на высшее образование, анализа их эффективности, проведения международных сопоставлений.

Обратимся теперь к рассмотрению возможности оценки необходимых размеров финансирования высшего образования на основе комбинированного использования как методических подходов, базирующихся на уже имеющихся нормативах, определяющих показатели элементов затрат на высшее образование, на рыночных (коммерческих) показателях этих затрат. В наших построениях мы учитываем и методические подходы действующей методики: стоимостная группировка направлений

(специальностей) подготовки, территориальная (региональная) дифференциация заработной платы преподавателей вузов и некоторые другие.

Отметим, что подобные подходы в общих чертах осуществлялись и ранее, и в настоящее время, но нами имеется в виду интенсификация самого образовательного процесса и проявления его рыночных, коммерческих элементов. При этом мы не предполагаем формирования развитой, детальной методологии определения затрат по спектру образовательных программ и вузов, а ограничимся общей схемой оценки, в первом приближении, затрат на высшее образование с позиций трудоемкости производимой учебной деятельности.

Предлагаемый подход предполагает последовательную разработку двух основных блоков расчета затрат на уровнях образовательных программ. Первый блок — определение фактической трудоемкости учебной деятельности по реализации образовательной программы. Для такой разработки определяются программы из числа входящих в принятые стоимостные группы, являющиеся наиболее репрезентативными по основным показателям для каждой группы программ.

Расчеты трудоемкости осуществляются на базе имеющихся норм и нормативов затрат труда на отдельные виды учебной работы. При этом, вероятнее всего, потребуются уточнение некоторых нормативных показателей, поскольку они во многом отражают трудоемкость учебного процесса и его отдельных составляющих в режиме ранее определенных параметров. В то же время развитие прогрессивных образовательных технологий (интерактивная форма обучения, активная самостоятельная учебная работа студентов и др.) ведет к значительному увеличению затрат труда преподавателя на подготовку и исполнение (к тому же документальное оформление) каждого элемента и этапа организации и проверки, не говоря уже о расширении состава отчетной документации практически учебного процесса. Это сказывается в настоящее время в значительно более высокой нагрузке преподавателей по сравнению с действующими нормативными трудовыми показателями. К тому же значительно выросли объемы необходимого документального оформления учебного процесса.

Конечно, проведение такого анализа, как показывает многолетний опыт; является весьма сложной многоаспектной работой и требует предварительного четкого определения видов учебной деятельности, систематизации имеющейся базы норм и нормативов трудозатрат в разрезе каждого

из них. Все это производилось ранее и имеет место и сейчас, но речь идет о современности, реальном состоянии рассматриваемых величин и показателей и самих подходов к их оценке. Необходимо также определение уровня детализации (либо, наоборот, округления «заглубления») производимых оценок и расчетов адекватно поставленной общей задаче — объективной оценки размеров затрат на высшее образование, на образовательную программу, на одного студента, с возможностью использования результатов этой оценки при формировании рассматриваемых нормативов финансирования на текущий и перспективный периоды.

Второй блок предлагаемого подхода — определение стоимостного эквивалента трудоемкости учебной деятельности по реализации образовательной программы. В качестве системообразующего фактора здесь принимается нормативный уровень заработной платы преподавателей вузов исходя из показателей на 2018 г. — 200% от средней заработной платы по региону в разрезе субъектов Российской Федерации (либо укрупненно-федеральных округов). Затраты на образовательную программу приобретают региональный характер и приближаются к рыночному механизму формирования показателей платы за труд.

Далее для полной оценки требуемых затрат на реализацию образовательной программы требуется учет размеров расходов на общехозяйственные и иные цели по обеспечению учебной деятельности. Имея в виду сложность вычисления этих расходов в расчете на конкретную образовательную программу, в контексте поставленной нами задачи — рамочной оценки затрат на реализацию программы, методически здесь возможен структурный вариант оценки — учет объема данного вида затрат в сложившихся, достаточно устойчивых долях от расходов на учебные цели в вузах (либо по группе однородных вузов), реализующих принятые для рассмотрения программы.

Особым образом обстоит дело с оценкой затрат, связанных с содержанием различных объектов научного, социально-культурного и иного назначения, не связанных прямо с учебной деятельностью либо используемых для нее частичным (по времени заполнения и т.п.) образом, т.е. недостаточно эффективно. Как известно, с 2015 г. в состав финансирования по госзаданию такие расходы не включаются. Но поскольку деятельность этих объектов чаще всего все же имеет отношение к функционированию вузов, и они включены в их комплексы, перед вузами возникают

очень сложные проблемы, не менее сложные для решения поставленной нами задачи оценки стоимости обучения студента. Здесь нужна, прежде всего, определенная инвентаризация и структуризация общих затрат на эти объекты в разрезе групп однородных образовательных программ с последующим выделением доли этих затрат на расходы, связанные с учебной деятельностью. Конечно, такая оценка имеет рамочный характер, но представляется приемлемой с позиций поставленных нами задач.

Все изложенные нами подходы к оценке затрат на высшее образование и его элементы имеют, естественно, определенные допущения, снижающие достоверность их результатов. Но, во-первых, любые существовавшие ранее и ныне существующие методы и модели проведения подобного рода расчетов дают отклонения (считаются допустимыми) ожидаемых количественных результатов от реально достигаемых (наступающих) в диапазоне как минимум $\pm 15-20\%$; во-вторых, предлагаемые подходы к определению стоимости обучения в вузах в принципе меняют логику расчетов. От имеющегося подхода: финансовая «квота» норматив к подходу: необходимые финансовые ресурсы-норматив — финансовая «квота» и далее использование нормативов финансирования, в том числе НПФ как инструмента принятия различного рода организационно-экономических решений. Другое дело, в какой мере эта логика будет реализована с учетом имеющихся возможностей и сложившейся системы финансирования.

На основании рассмотренных материалов можно сделать некоторые выводы.

Прежде всего, следует, что в сложившихся социально-экономических условиях страны объективно существует необходимость участия государства в финансировании высшего образования в размерах, обеспечивающих условия развития его деятельности до уровня, соответствующего современной значимости высшего образования как одного из ведущих, во многом решающих факторов социально-культурного и экономического в целом цивилизационного развития общества, государства.

Это еще раз предполагает действительно приоритетное финансовое обеспечение высшего образования на основе нормативов, гарантирующих достаточность, устойчивость, защиту финансовой базы высшего образования, в том числе, при возможных негативных изменениях состояния бюджета. При этом нормативы должны отвечать

основным принципам их назначения и применения [1].

Следующий вывод заключается в том, что в настоящее время действующие нормативы бюджетного финансирования на одного студента (соответственно на образовательную программу) имеют величину, в 2–3 раза меньшую по сравнению с оценочной и даже с фактическими затратами бюджета, что является отражением слабости финансового пространства высшего образования, его финансовой базы. Доля государственных расходов на высшее образование в ВВП в два и более раза ниже аналогичных показателей развитых стран. При сохранении численности студентов российских вузов для достижения достойных размеров НПФ необходимо, прежде всего, значительное увеличение объема бюджетных расходов на высшее образование, их доли в ВВП. Без развития бюджетной финансовой базы трудно даже предполагать движение в направлении достижения необходимых размеров НПФ.

Для реализации предложенных действий требуется объективная оценка размеров необходимых государственных затрат на высшее образование, образовательную программу, одного студента; показатели такой оценки должны быть основой формирования целевой величины норматива, определять вектор его изменения и одновременно быть базой формирования нормативов финансирования на текущий период. При этом нормативы, даже в виде рекомендаций, будут действительны, только имея соответствующий правовой статус.

Еще один вывод состоит в необходимости совершенствования методики оценки размеров

необходимых затрат на высшее образование и отдельные его составляющие. Эту оценку необходимо осуществлять независимо от лимитирующих рамок бюджетных ассигнований различными методами, в том числе на основе объективизированных показателей трудоемкости учебной деятельности по реализации образовательной программы и нормативов размеров заработной платы преподавателей вузов в режиме: трудоемкость образовательной программы — стоимость образовательной программы — норматив бюджетного финансирования образовательной программы, в расчете на одного студента с учетом показателей рыночного ценообразования на образовательные услуги вузов.

Такая оценка должна происходить на двух уровнях: первый — глобальная оценка на уровне системы высшего образования, второй — на уровне образовательных программ; но в обоих случаях модель расчета не должна быть излишне сложной, со многими переменными показателями.

Наконец, следует вести постоянный мониторинг изменения наполнения расчетных и фактических показателей обеих уровней, поддерживать информационную открытость показателей моделирования.

Естественно, приведенные выводы и предложения требуют дальнейшей глубокой (и постоянной) разработки, но общая их суть сводится к обоснованию методов оценки необходимых затрат на высшее образование, путей развития его бюджетной финансовой базы, совершенствования механизма формирования и реализации необходимых для этого нормативов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Розина Н.М. Зуев В.М. Нормативно-подушевое финансирование высшего образование: концепции и реалии // Вестник Финансового университета. 2015. № 3.
2. Российская Федерация. Приказы. Методика определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования по специальностям и направлениям подготовки: приказ Минобрнауки от 02.08.2013 № 638. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Ястребова О.К. Развитие нормативного бюджетного финансирования // Финансовый журнал. 2015. № 1.
4. Результаты эксперимента по финансированию отдельных учреждений высшего профессионального образования с использованием ГИФО в 2003 году. М.: Новый учебник, 2004.
5. Жильцов В.А., Казаков Е.В. Экономика отраслей сферы услуг. М.: ТЕИС, 2007.
6. Статистика ОЭСР. Финансовые и людские ресурсы, вложенные в образование (глава В). URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CHAPTER_V_EAG2014_BACKUP.
7. Российский статистический ежегодник. 2012 г. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012.
8. Финансирование высшего образования. ДЕЛФИ. Доклад 3, март 2000 г. / под общей ред. В.И. Байденко, Дж. ван Зантворта. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2001.

9. Финансы некоммерческих организаций: учебник и практика для бакалавриата и магистратуры / под ред. И. В. Ишиной. М.: Юрайт, 2016.
10. Расследование РБК: как зарабатывает Высшая школа экономики. URL: <http://www.rbc.ru/investigation/society/28/09/2015/56087c389a794702546d5127>.
11. Клячко Т.Л., Мау В.Н. Будущее университетов // *Общественные науки и современность*. 2015. № 5.
12. Локосов В.В. Социальное государство и парсипаторное общество: ложная дилемма // *Вестник финансового университета*. 2015. № 1.
13. Богомолов Е.В. Финансовая доступность высшего образования: Россия VS США // *Вестник финансового университета*. 2015. № 1.

REFERENCES

1. Rozina N. M. Zuev V. M. Normativno-podushevoe finansirovanie vysshego obrazovanie: kontseptsii i realii [Normative per capita financing of higher education: concepts and realities]. *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of Financial University*, 2015, no. 3 (in Russian).
2. Rossiyskaya Federatsiya. Prikazy. Metodika opredeleniya normativnykh zatrat na okazanie gosudarstvennykh uslug po realizatsii imeyushchikh gosudarstvennyuyu akkreditatsiyu obrazovatel'nykh programm vysshego obrazovaniya po spetsial'nostyam i napravleniyam podgotovki [The Russian Federation. Orders. Methodology for determining standard costs of rendering public services for the implementation of state-accredited higher education educational programs in specialties and training areas]. *Prikaz Minobrnauki — Order of the Education and Science Ministry*, August 2, 2013, No. 638. Available at: <http://www.consultant.ru> (in Russian).
3. Yastrebova O. K. Razvitie normativnogo byudzhethnogo finansirovaniya [Development of normative budgetary financing]. *Finansovyy zhurnal — Journal of Finance*, 2015, no. 1 (in Russian).
4. Rezul'taty eksperimenta po finansirovaniyu ot del'nykh uchrezhdeniy vysshego professional'nogo obrazovaniya s ispol'zovaniem GIFO v 2003 godu [The results of the experiment on funding individual higher vocational education institutions using the GIFO in 2003]. Moscow, Novyy uchebnik — New textbook, 2004 (in Russian).
5. Zhil'tsov V. A., Kazakov E. V. *Ekonomika otrasley sfery uslug* [Economics of service industries]. Moscow, THEIS, 2007 (in Russian).
6. Statistika OESR. Finansovye i lyudskie resursy, vlozhennye v obrazovanie (glava V) [OECD Statistics. Financial and human resources invested into education (chapter V)]. Available at: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=CHAPTER_B_EAG2014_BACKUP (in Russian).
7. Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik. 2012 g. [Russian Statistical Yearbook. 2012]. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki — Federal State Statistics Service, Moscow, 2012 (in Russian).
8. Finansirovanie vysshego obrazovaniya. DELFI. Doklad 3, mart 2000 g. Pod obshchey redaktsiey V. I. Baydenko, Dzh. van Zantvorta. [Higher education funding. DELFI. Report 3, March 2000. General editorship V. I. Baidenko, J. van Zannworth]. Moscow, Issledovatel'skiy tsentr problem kachestva podgotovki spetsialistov — Research Center for Quality Problems in Training Specialists, 2001 (in Russian).
9. Finansy nekommercheskikh organizatsiy: uchebnik i praktika dlya bakalavriata i magistratury. Pod redaktsiey I. V. Ishinoy [Finances of non-profit organizations: textbook and practice for BA and MD programs. Edited by I. V. Ishina]. Moscow, Yurayt Publishing House, 2016 (in Russian).
10. Rassledovanie RБК: kak zarabatyvaet Vysshaya shkola ekonomiki [RBC Investigation: how does the Higher School of Economics earn]. Available at: <http://www.rbc.ru/investigation/society/28/09/2015/56087c389a794702546d5127> (in Russian).
11. Klyachko T. L., Mau V. N. Budushchee universitetov [The Future of Universities]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' — Social Sciences and Our Time*, 2015, no. 5 (in Russian).
12. Lokosov V. V. Sotsial'noe gosudarstvo i parsipatornoe obshchestvo: lozhnaya dilemma [The social state and participatory society: a false dilemma]. *Vestnik finansovogo universiteta — Bulletin of Financial University*, 2015, no. 1 (in Russian).
13. Bogomolov E. V. Finansovaya dostupnost' vysshego obrazovaniya: Rossiya VS SSHA [Financial accessibility of higher education: Russia VS USA]. *Vestnik finansovogo universiteta — Bulletin of Financial University*, 2015, no. 1 (in Russian).

УДК 336.72
JEL E44

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

САПАРОВА ГУЛЬНАРА ТЕЛЬМАНОВНА,

*кандидат экономических наук, исполняющая обязанности доцента кафедры финансов и кредита, Новый экономический университет им. Т. Рыскулова
gulnara.saparova@narxoz.kz*

АННОТАЦИЯ

Цель исследования: изучение состояния страхового сектора экономики РК как важной составляющей финансового рынка и новаций в сфере медицинского страхования, обеспечивающего развитие экономики, и соответственно, разработка новых направлений развития, ориентированных на создание условий для укрепления стабильности финансового рынка и защиты населения; сделать анализ новой системы обязательного медицинского страхования. Методология. Работа является результатом исследований, которые проводил автором за период 2013–2015 гг. на аналитических материалах статистической и финансовой отчетности казахстанских и зарубежных источников. Работа включает такие классические методы, как финансовый анализ (DCF анализ, сравнительный и факторный методы).

Оригинальность/ценность. В статье предложены и проанализированы на практике тенденции развития страхового сегмента экономики Казахстана за ряд лет на примере страховых компаний. Исследуется роль и место страхового рынка в экономике РК, дается оценка роли страхового рынка и координирующей роли создаваемого фонда медицинского страхования.

Выводы. Анализ, предложенный в статье, дает представление современной ситуации на страховом рынке и может быть использован как страховыми компаниями, так и аналитическими, консалтинговыми компаниями.

Ключевые слова: страховой сектор; медицинское обязательное страхование; «Фонд медицинского страхования» (ФОМС); отчисления в фонд ФОМС.

MANDATORY MEDICAL INSURANCE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

GULNARA T. SAPAROVA,

*PhD (Economics), interim associate professor of the Finance and Credit Chair, the Ryskulov New Economic University
gulnara.saparova@narxoz.kz*

ABSTRACT

The purpose of study is to examine the state of the insurance of the Republic of Kazakhstan as it is an important component of the financial market; to evaluate innovations in the health insurance area as they are the real source for economic development; to point out to new areas which will create conditions needed to make the financial market more stable and population more secure.

Methodology. The work is based on studies conducted in 2013 to 2015 and analytical materials compiled from Kazakhstan and foreign statistical and financial reports. The work uses such classic methods as financial analysis, DCF analysis, comparative and factor methods.

Authenticity of the study. The work reveals and analyzes observed development trends in the insurance segment of the economy of Kazakhstan for a number of years through the case study of insurance companies. The author examines the importance and place of the insurance market in the economy of the Republic of Kazakhstan as well as evaluates the insurance market and the coordinating role of the created medical insurance fund.

Conclusions. The analysis proposed in the article is helpful to understand the current situation in the insurance market and can be of interest to insurance companies as well as to analytical and consulting companies.

Keywords: insurance sector; mandatory medical insurance; Health Insurance Fund; contributions to the Fund.

Стремительные изменения в экономике, как в мировой так и национальных, влечет неизбежные изменения и в сегментах финансового рынка. Не может эта тенденция не отразиться и на страховом рынке. Его и так лихорадит в связи с реформами в законодательстве, а к этому присоюдились еще и девальвационные «качели».

Страховой сегмент финансового рынка Казахстана, безусловно, динамично развивается и показывает неплохие результаты, но, развиваясь в условиях практически без конкуренции, варясь в «собственном соку», не может выйти на качественно новый уровень (табл. 1).

В страховом рынке накоплены значительные денежные средства: 263082,9 млн тенге аккумулировано к августу 2015 г. Если сравнивать с другими сегментами финансового рынка, то, конечно, показатели будут казаться скромными: показатели банковского рынка — 141 млрд тенге, пенсионного рынка — 4985,2 млрд тенге. Но учитывая тот факт, что страховые премии не такие стабильные и крупные по сумме, не считая обязательных, и доверие к страховому рынку не так высоко по объективным причинам, показатели неплохие (табл. 2).

Из года в год сумма поступлений растет, рынок развивается.

Что же касается реформирования в части внедрения обязательного медицинского страхования, которое призвано решить многие проблемы, то первые шаги в этом направлении уже делаются [1].

Закон Республики Казахстан «Об обязательном социальном медицинском страховании» от 29.08.2015 № 693 утратил силу, а Закон Республики Казахстан от 16.11.2015 № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании» не введен в действие. Настоящий Закон призван регулировать общественные отношения, возникающие в системе обязательного социального медицинского страхования [Закон Республики Казахстан «Об обязательном социальном медицинском страховании» от 29.08.2015 № 693; Закон Республики Казахстан от 16.11.2015 № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании»].

В этих условиях неопределенности постарайтесь внести ясность в некоторые аспекты обязательного медицинского страхования. Прежде определимся с понятиями.

Четкого определения медицинского страхования в литературе нет.

Так, И.М. Назарчук дает следующее определение: «Медицинское страхование — есть страхование на случай потери здоровья от любой причины, в том числе в связи с болезнью и оказанием медпомощи» [2, с. 72].

Л.Г. Скамай разделяет медицинское страхование на обязательное и добровольное. «Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования. Добровольное медицинское страхование осуществляется на основе программ добровольного медицинского страхования и обеспечивает гражданам получение дополнительных и иных медицинских услуг сверх установленных программами обязательного медицинского страхования» [3, с. 218].

В учебнике В.В. Шахова дается определение с точки зрения государственной ответственности: «Обязательное медицинское страхование — составная часть государственного социального страхования, оно обеспечивает всем гражданам возможность получения медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой в счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования» [4, с. 295].

В учебнике К.К. Жуйрикова дается более обобщенное и конкретное определение: «Страхование на случай потери здоровья от любой причины, в том числе в связи с болезнью» [5, с. 255].

В Законе РК закреплено следующее понятие:

«Обязательное социальное медицинское страхование — комплекс правовых, экономических и организационных мер по оказанию медицинской помощи потребителям медицинских услуг за счет активов фонда социального медицинского страхования» [Закон Республики Казахстан «Об обязательном социальном медицинском страховании» от 29.08.2015 № 693, Закон Республики Казахстан от 16.11.2015 № 405-V «Об обязательном социальном медицинском страховании»].

Это позволило нам сформулировать собственное определение. **Обязательное медицинское страхование** — это определенный законодательно закрепленный перечень гарантируемых медицинских услуг, получаемых на бесплатной основе, при этом на потребителя, исключая социально незащищенные слои населения, возлагается ответственность за регулярные взносы за получение дополнительных услуг.

Предполагается комплекс услуг, на которые мы можем рассчитывать при определенных условиях и некий фонд, где будут аккумулироваться средства (отчисления) получателей этих услуг.

Медицинское страхование позволяет гарантировать гражданину бесплатное предоставление опре-

Таблица 1

Институциональная структура страхового сектора

Показатель	01.08.2013	01.08.2014	01.08.2015
Количество страховых организаций	35	34	34
в том числе по страхованию жизни	7	7	7
Количество страховых брокеров	13	14	15
Количество актуариев	72	71	62
Количество страховых (перестраховочных) организаций являются участниками АО «Фонд гарантирования страховых выплат»	31	30	30
Количество представительств страховых организаций – нерезидентов РК		3	3

Источник: составлено на основании отчетности НБ РК 2013–2015 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.afn.kz>.

Таблица 2

Поступление страховых премий

	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Изм. в% 2014/2015 гг.
	Сумма, млн тенге	Доля,%	Сумма млн тенге	Доля,%	Сумма млн тенге	Доля,%	
Всего, в том числе по:	211 513,1	100,0	253 072,6	100,0	263 082,9	100,0	8,5
обязательному страхованию	48 679,6	23,0	53 118,6	21,0	67 845,1	25,8	10,5
добровольному личному страхованию	85 155,0	40,3	92 111,9	36,4	73 596,3	28,0	3,7
добровольному имущественному страхованию	77 678,5	36,7	107 842,1	42,6	121 641,5	46,2	10,5

Источник: составлено на основании отчетности НБ РК 2013–2015 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.afn.kz>.

деленного объема медицинских услуг при возникновении страхового случая (проблем со здоровьем) при наличии соответствующего договора со страховой медицинской организацией, так как медицинское учреждение несет затраты по оплате страхового случая.

В настоящее время существуют три основные экономические модели системы здравоохранения в плане участия государства, работодателя и потребителя медицинских услуг:

- платная медицина, базирующаяся на принципах рынка с использованием частного медицинского страхования;
- государственная медицина с бюджетной системой финансирования;
- система здравоохранения, при которой действуют принципы рыночного регулирования с многоканальной системой финансирования.

Поэтому реформы в здравоохранении предполагают переход от модели государственной медицины с бюджетной системой финансирования к интегрированной модели, в которой синтезируются государственное участие с ответственностью работодателя и самого страхуемого.

Такую модель можно определить как социально-страховую или систему интегрированного страхования здоровья населения. Ее можно охарактеризовать как систему, основанную на принципе интегрированной экономики, где рынок медицинских услуг основывается на синтезе государственного регулирования с предоставлением социальных гарантий, а также доступности медицинской помощи для всех слоев населения. Но остаются права на обязательное медицинское страхование всего населения страны при участии государства в гарантировании финанси-

рования фонда медицинского страхования. Функция же рынка медицинских услуг состоит в покрытии потребностей населения сверх гарантированного государством перечня, давая свободу выбора для потребителей медуслуг. Данная (интегрированная) система финансирования медицинского страхования, состоящая из аккумулированных средств страховых организаций, отчислений от зарплаты, расходов государственного бюджета, создает необходимую эластичность и стабильность финансовой базы социально-страховой медицины.

Данная модель ярко выражена на примере систем здравоохранения ФРГ, Франции, Нидерландов, Австрии, Бельгии, Голландии, Швейцарии, Канады и Японии.

В социально-страховую модель включены признаки синтеза государственной и рыночной моделей. При этом акцент может быть как в одну, так и в другую сторону. Модель может содержать больше принципов государственной, или рыночной системы.

Так, рыночная модель развивает конкуренцию, что создает условия для повышения качества, поиска и внедрения инновационных решений, естественного отбора эффективных путей, управленческих новаций в предоставлении услуг. Для потребителей медицинских услуг есть серьезные опасения: чрезмерный рост затрат на медицину, сложность осуществления государственного контроля, риск возникновения кризиса перепроизводства, навязывание услуг, предпосылки для недобросовестных методов оказания лечения, недостаточное внимание к профилактике заболеваемости и, самое основное, неравный доступ к медицине.

В 2017 г. в Казахстане планируется введение социального медицинского страхования несколькими этапами. Основная идея — введение принципа финансирования здравоохранения за счет средств государства, работодателя, гражданина и иных источников. Таким образом, должно быть систематизировано их солидарное участие в сохранении здоровья.

Насколько готова казахстанская система здравоохранения к этой реформе, можно судить по работе Департамента комитета оплаты медицинских услуг МЗ СР РК по г. Алматы.

Базовым условием для внедрения обязательного медицинского страхования является создание сильной финансовой основы, так как государству с недостаточно развитой экономикой данная задача не по силам. Сегодня Казахстан показывает неплохие результаты по основным макроэкономическим показателям: росту ВВП, снижению безработицы, невысокому уровню инфляции. И несмотря на мировой экономический кризис, предпринимаемые

государством меры, касающиеся социальных гарантий (образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения и др.), проводятся в полном объеме и имеют хорошие результаты.

Вхождение Казахстана в число 30 развитых стран мира без создания современной системы здравоохранения, основанной на новых научных достижениях и технологиях, на новаторских подходах, невозможно.

С 2010 г. с введением Единой национальной системы здравоохранения Республики Казахстан (ЕЧЗ) были проведены кардинальные преобразования, направленные на улучшение здоровья граждан страны. Все эти меры способствовали повышению престижа казахстанской системы здравоохранения и дали базу для перехода к новой модели предоставления медицинских услуг [6].

В государственном бюджете 2015 г. на здравоохранение было заложено 30 570 231 тыс. тенге (из общей суммы 7 080 294 232 тыс. тенге), что составляет 0,4%, тогда как на оборону выделено всего 0,2%. Если сравнивать с другими странами, то в России аналогичные затраты составляют 1–2%, в странах дальнего зарубежья — до 15% от бюджета [7].

Принято рассчитывать долю таким образом, что при показателе общих расходов на медицину (на душу населения) 100–500 долл. США средняя продолжительность жизни составляет 47–67 лет. Если этот показатель увеличивается до 1000 долл. США, то средняя продолжительность жизни увеличивается до 70–75 лет, а затраты — от 1000 до 3000 долл. США увеличивают среднюю продолжительность жизни до 75–80 лет. Более крупные расходы на медицину не так выражено влияют на продолжительность жизни [Затраты на здравоохранение. URL: http://www.who.int/whosis/whostat/RU_WHS10_Full.pdf].

Самый высокий уровень расходов на здравоохранение из расчета на душу населения — в странах европейского региона и США. Но почти в четвертой части стран мира расходы на здравоохранение в 2007 г. были меньше 100 долл. США на душу населения: большинство этих стран относятся к африканскому региону, где продолжительность жизни составляет менее 60 лет.

Из рис. 1 видно, что среди стран бывшего социал-лагеря позиции Казахстана достаточно хорошие, хотя по сравнению со странами европейского региона и США оставляют желать лучшего. В сравнении с нефтедобывающими странами наши показатели тоже довольно скромные, но тем не менее расходы на душу населения составили 253 долл. США, тогда как в Киргизии и Узбекистане 46 и 41 долл. США соответственно.

Как видно из вышеизложенного, средства государственного бюджета на здравоохранение — достаточно

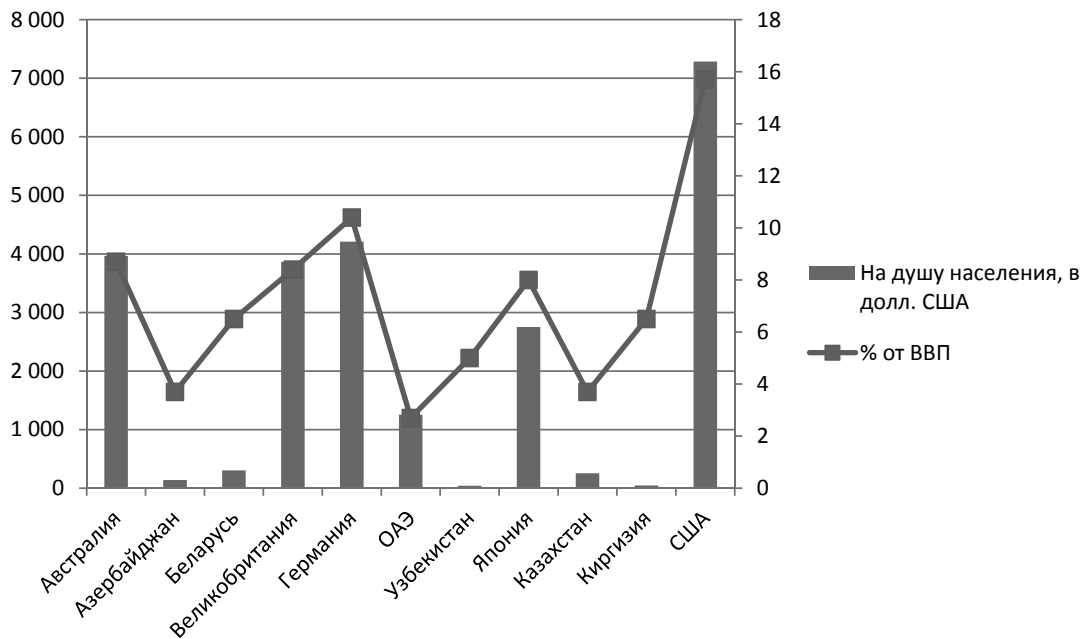


Рис. 1. Общие затраты на здравоохранение в 2010 г.

Источник: URL: http://www.who.int/whosis/whostat/RU_WHS10_Full.pdf.

затратная отрасль, а государство, даже с самой эффективной и развитой экономикой, не всегда может обеспечить граждан бесплатной и качественной медицинской помощью. Значит, требуется новая модель финансирования. Сегодня казахстанская медицина имеет бюджетную модель с некоторыми элементами добровольного медицинского страхования.

Практически каждое медицинское учреждение имеет платное отделение. Тем самым пациентов подталкивают обращаться к специалистам, с которыми можно расплатиться. Естественным выглядит и шаг, предпринимаемый в сторону медицинского страхования для получения медпомощи при наличии полиса. Не только государство, но и сам пациент, и его работодатель находятся в одной цепочке по обеспечению и облегчению этого процесса. Тем самым солидарную ответственность за здоровье гражданина Республики несут все три стороны.

Как следует из концепции, первичную медико-санитарную помощь (ПМСП) сможет получить каждый казахстанец, независимо от региона и места проживания. То есть, придя на первичный прием к врачу, пациент гарантированно получит квалифицированную медицинскую помощь, финансируемую из республиканского бюджета.

В то же время квалификация работников здравоохранения при нынешней нехватке врачей и медицинских сестер как в крупных городах, так и в регионах представляет определенную проблему. Для ее решения государство заложило в бюджет средства на подготовку и переподготовку, повы-

шение квалификации кадров государственных организаций здравоохранения. Также проводится обязательная сертификация врачей и медицинских сестер.

Некоторые элементы реформы здравоохранения уже сейчас отработаны и внедрены (свободный выбор врача и медицинской организации, работа портала бюро госпитализации с автоматическим определением даты госпитализации, принцип «деньги за пациентом», информатизация и создание электронных баз и порталов, внедрение электронного «безбумажного» документооборота и др.). Действует также принцип закрепления пациента за поликлиникой с возможностью ее смены не реже определенного периода (6 мес., 1 год).

В вопросах получения всего объема медицинской помощи пенсионерам, людям с ограниченными возможностями и детям будет применен принцип солидарности. Модель страхования, вводимая в Казахстане, будет достаточно гибкой. Например, сегодня человек работает и из своей заработной платы делает отчисления, а завтра он — пенсионер, но все равно в полном объеме будет получать медицинскую помощь. Или возьмем, к примеру, ребенка, лечение которого оплачивает государство. Когда он вырастет и начнет работать, эти средства будут возвращены Фонду медстрахования.

Таким образом, будут действовать 3 пакета медицинских услуг (рис. 2):

- Первый — базовый пакет, представляющий собой гарантированный государством объем ме-



Рис. 2. Виды пакетов медицинских услуг

Источник: составлено автором.

дицинской помощи, финансируемый из республиканского бюджета.

• Второй — страховой пакет, предоставляемый из вновь создаваемого Фонда медицинского страхования. Это амбулаторно-поликлиническая помощь, стационарная помощь (за исключением социально-значимых заболеваний), стационарозамещающая помощь (за исключением социально-значимых заболеваний), восстановительное лечение и медицинская реабилитация, паллиативная помощь и сестринский уход, высокотехнологичная помощь.

В дополнение к этим пакетам граждане, при участии в добровольном страховании, могут получить медицинские услуги на договорной основе.

При этом государство будет вносить взносы за экономически неактивное население, работодатели — за наемных работников, работники и самозанятые граждане, зарегистрированные в налоговых органах, — за себя.

Формы индивидуального обязательного медицинского страхования, принятые в международной практике [8]:

1. Премиум (premium).
2. Франшиза (deductible).
3. Со-платеж (co-payment).
4. Сострахование (co-insurance).
5. Лимит оплаты наличными (out-of-pocket-limit).
6. Годовой лимит (annuallimit) [9].

Рассматривая зарубежный опыт, можно принять во внимание некоторые положительные наработки. К примеру, в Российской Федерации кроме первичной медико-санитарной помощи (включая про-

филактическую и скорую медицинскую помощь) жителям предоставляются за счет средств бюджета России следующие виды медицинской помощи:

- скорая медицинская помощь, оказываемая станциями (отделениями, пунктами) скорой медицинской помощи;
- амбулаторно-поликлиническая и стационарная помощь, оказываемая в специализированных диспансерах, больницах (при заболеваниях, передаваемых половым путем; заразных заболеваниях кожи, туберкулезе; синдроме приобретенного иммунодефицита; психических расстройствах и расстройствах поведения; наркологических заболеваниях);
- оказание дорогостоящих видов медицинской помощи (перечень которых утверждается Комитетом по здравоохранению);
- вакцинация и профилактика декретированного контингента и населения по эпидемиологическим показаниям;
- профилактическое флюорографическое обследование (в целях раннего выявления заболевания туберкулезом);
- медицинская помощь при врожденных anomalies, пороках развития (в соответствии с перечнем, утверждаемым Комитетом по здравоохранению);
- стоматологическая и онкологическая медицинская помощь (в соответствии с перечнем, утверждаемым Комитетом по здравоохранению Российской Федерации) [10].

Таким образом, как видно, перечень предлагаемых услуг за счет бюджета РФ значительно шире, чем

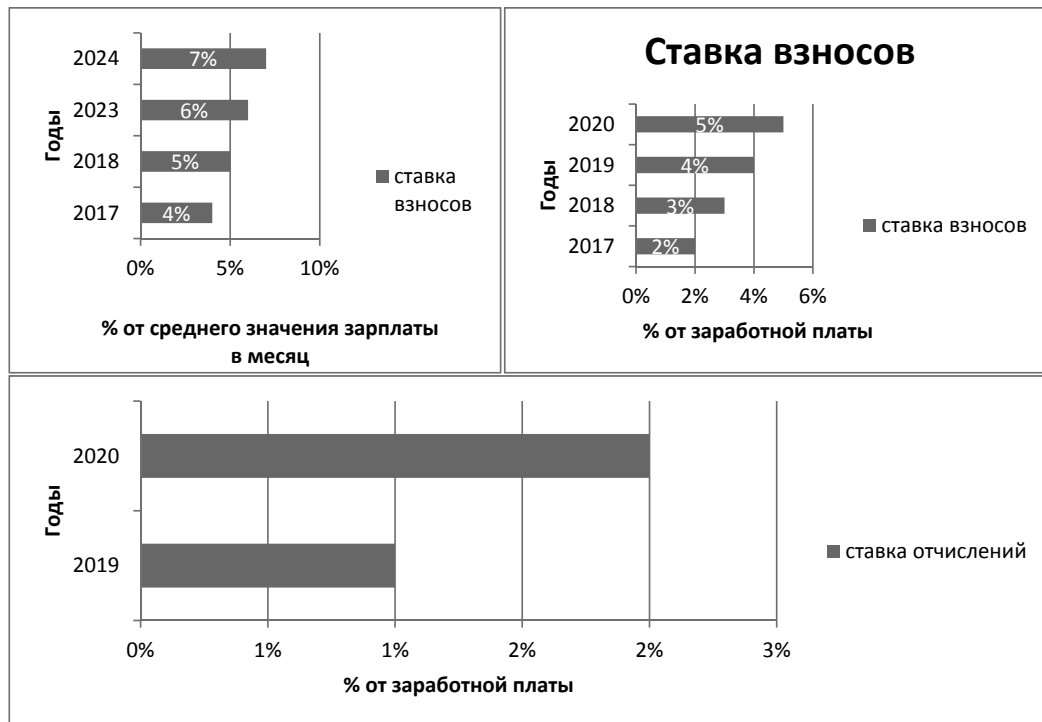


Рис. 3. Динамика страховых взносов государства, страховых взносов работодателей, страховых отчислений работников

Источник: составлено автором.

планируется в РК. Медицинское страхование в РФ — это не просто автоматическое увеличение окладов работников здравоохранения, а реальная плата за конкретные медицинские услуги, предоставляемые пациентам. Таким образом, оно становится экономическим рычагом, позволяющим провести структурную перестройку системы здравоохранения в РФ и реальным и основательным опытом, по которому, как по учебнику, можно строить отечественную систему обязательного страхования [11, с. 300].

Обязательное медицинское страхование регулируется Федеральным законом от 28.06.1991 № 1499–1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» (ред. от 24.07.2009), одним из ключевых принципов которого отмечен некоммерческий характер. То есть страховые организации в соответствии с требованиями закона осуществляют деятельность по обязательному медицинскому страхованию на некоммерческой основе, поэтому вся получаемая прибыль направляется на пополнение финансовых резервов системы обязательного медицинского страхования [3, с. 226].

Также интересным может быть опыт Польши. Там действует система с открытием медицинского сберегательного счета (МСС) как инструмента для финансирования расходов частных лиц на медицинские услуги в Польше. МСС, представляющий собой механизм финансирования здравоохранения,

основан на накоплении личных сбережений с целью оплаты медицинских услуг в будущем.

Основным фактором является тот аспект, что есть добровольные МСС, накапливающие сбережения. Они рассматриваются частными лицами как гарант финансирования лечения, в частности, после выхода на пенсию. Происходит внедрение концепции и механизма МСС, а также нового финансового продукта, сочетающего МСС с медицинской страховкой на фиксированную максимальную сумму. Ее пациент может оплатить самостоятельно (за определенный спектр медицинских услуг в течение обозначенного периода времени; расходы сверх этого лимита выплачиваются программой медицинского страхования). Редуцированная стоимость медицинских расходов собственника МСС оценивается с учетом ожидаемых расходов, макроэкономических индикаторов и продолжительности жизни [12].

Для аккумулирования обязательных ежемесячных взносов на базе Комитета оплаты медицинских услуг МЗСР РК будет создан Фонд социального медстрахования в организационно-правовой форме некоммерческого акционерного общества. Учредителем и единственным акционером его будет правительство РК.

Реформа предусматривает, что государство будет вносить средства за те категорий граждан, которые относятся к социально-уязвимым слоям населения —

7% от среднего значения заработной платы. Заметим, что величина ставки взноса будет повышаться поэтапно: 4% — в 2017 г., 5% — в 2018 г., 6% — в 2023 г., с 2024 г. — 7% (рис. 3).

Общий размер ставки работодателей предусмотрен в размере 5% от дохода, отчисления начнутся с 2% в 2017 г., 3% в 2018 г., 4% в 2019 г. и с 2020 г. достигнут 5%. При этом данные отчисления будут отнесены на вычеты при исчислении корпоративного подоходного налога, общая реальная нагрузка на работодателя составит в 2017 г. — 1,6%, в 2018 г. — 2,4%, в 2019 г. — 3,2%, и уже с 2020 г. — 4%.

Для работников ставка взносов составит 2% от их дохода, но их отчисления начнутся с 2019 г. — 1%, с 2020 г. — 2% [10].

Таким образом, на работающее население отчисления не ложатся тяжелым бременем, хотя необходимо отметить, что доходы населения не выросли за последние годы и девальвация значительно повлияла на благосостояние работающей части граждан РК.

Стоит особо отметить, что ориентировочно сумма, с которой начнут отчисляться проценты, не может превышать 15 минимальных заработных плат.

Закон направлен на изменение сроков введения обязательного социального медицинского страхования.

Данным законопроектом срок уплаты взносов работодателей в фонд переносится с 1 января 2017 г. на 1 июля 2017 г., отчисления государства — с 1 июля 2017 г. на 1 января 2018 г.

Право физических лиц на получение медицинской помощи в системе ОСМС и выбор организации здравоохранения, определение объема медицинской помощи также будут введены в действие с 1 января 2018 г.

Нельзя обойти вниманием тот факт, что система обязательного медицинского страхования уже вводилась в РК в 1996 г. и просуществовала 3 года. Т. Иманбаев, возглавлявший ФОМС, скрылся с накопленными в фонде средствами. Поэтому доверие населения было серьезно подорвано, что является одним из затруднительных моментов при внедрении системы. Необходима адекватная юридическая нормативно-правовая база, учитывающая все недостатки, чтобы не допустить повторения того, что произошло ранее.

Положительным моментом является то, что от уплаты взносов в Фонд социального медицинского страхования освобождаются некоторые категории граждан социально уязвимых слоев населения (дети, многодетные матери, участники ВОВ, инвалиды, зарегистрированные безработные, учащиеся интернатов, женщины,

находящиеся в отпусках по уходу за ребенком, пенсионеры, военнослужащие и т.д.).

Работа фонда по инвестированию средств тоже должна регламентироваться и отслеживаться, т.е. быть прозрачной. Если сравнивать с прибыльностью пенсионного рынка, то показатели недавно созданного Единого пенсионного фонда оптимистичны: на август 2015 г. прибыль составила 1147,1 млрд тенге (увеличившись более чем на 15% по сравнению с предыдущим годом). С начала отчетного периода отмечается рост относительных показателей, характеризующих роль пенсионного сегмента финансового рынка в экономике Республики Казахстан, а именно: отношение объема пенсионных накоплений к ВВП выросло с 11,7 до 12,1%, пенсионных взносов к ВВП — с 9,5 до 9,9%, «чистого» инвестиционного дохода к ВВП — с 2,6 до 2,8% [Отчетность НБ РК 2013–2015 гг. URL: <http://www.afn.kz>].

Запланированные реформы медицинского страхования не предназначены для замены традиционных комплексных методов медицинского обслуживания и базового комплекса услуг, обеспечивающих доступ к учреждениям здравоохранения, таких как визит к врачу или получение рецептов лекарственных средств и компетентных консультаций. Поэтому рано судить о том, насколько эти реформы своевременны. Возникают другие вопросы: как выстроят систему медицинского страхования для незащищенных слоев населения, пенсионеров, военнослужащих и т.д.? если они освобождены от взносов, то как будет производиться оплата? в виде квот или социальной очереди? насколько эффективно будет работать система в случаях немедленного оперативного вмешательства?

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что объективно созрела необходимость в реформировании качества здравоохранения. Государством на законодательном уровне гарантируется перечень медицинских услуг, предоставляемых бесплатно, а также предусмотренных страховой частью, формируемой за счет регулярных взносов с доходов населения. Оговорена и ответственность работодателей. Большую роль играет создание фонда, где будут аккумулироваться взносы населения. Его деятельность может существенно продвинуть не только систему здравоохранения на более высокий уровень, но и оздоровить страховой рынок в целом.

Таким образом, подготовительный этап будет направлен на формирование фонда и аккумулирование средств, которые не будут лежать, «не работая», так как инфляционные и девальвационные влияния не позволят использовать средства в долгосрочном периоде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бельгибаев А.К., Рахимбаев А.Б. Теория и практика страхования: учеб. пособие для вузов. Алматы: Интре-пресс, 2010. 268 с.
2. Назарчук И.М. Страхование: учеб. пособие. Алматы: Издательство Nurpress, 2014. 158 с.
3. Скамай Л.Г. Страхование дело: учеб. пособие для вузов. М.: Инфра-М., 2010. 324 с.
4. Шахов В.В. Страхование: учебник для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 511 с.
5. Жуйриков К.К. Страхование: теория, практика, зарубежный опыт: учебник для вузов. Алматы: Экономика, 2015. 408 с.
6. Единая национальная Система здравоохранения РК. Концепция создания единой национальной системы здравоохранения Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Акиматакима Алатауского района. 2015 г. URL: <http://alatau.almaty.gba.kz>.
7. Отчетность Министерства финансов РК 2013–2015 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.gov.kz>.
8. Agency for Health care Research and Quality (AHRQ). Questions and Answers About Health Insurance: A Consumer Guide. August 2007.
9. Jump up to: a b Prior Authorizations. Healthharbor.com. Retrieved on 2011–10–26.
10. Территориальные программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи в Санкт-Петербурге на 2012 год.
11. Страхование: учебник для вузов / под ред. В.В. Шахова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 511 с.
12. Борда Марта. Оценка исходного баланса медицинского сберегательного счета для покрытия расходов на лечение (в Польше) // Вестник финансового университета. 2015. № 4. С. 76–82.

REFERENCES

1. Bel'gibaev A.K., Rakhimbaev A.B. Teoriia i praktika strakhovaniia: ucheb. posobie dlia vuzov [Theory and practice of insurance: textbook for universities]. Almaty, Intre-press, 2010, 268 p. (in Russian).
2. Nazarchuk I.M. Strahovanie: uchebnoe posobie [Insurance: Textbook]. Almaty, Izdatel'stvo Nurpress — Almaty, Publisher Nurpress, 2014, 158 p.
3. Skamai L.G. Strakhovoe delo: ucheb. posobie dlia vuzov [Insurance business: Manual for universities]. Moscow, Infra-M, 2010, 324 p. (in Russian).
4. Shakhov V.V. Strakhovanie: uchebnik dlia studentov, obuchaiushchikhsia po spetsial'nosti «Finansy i kredit», «Bukhgalterskii uchet, analiz i audit» [Insurance: a textbook for students majoring in “Finance and credit” and “Accounting, analysis and audit”]. Moscow, UNITY-DANA, 2010, 511 p. (in Russian).
5. Zhuirikov K.K. Strakhovanie: teoriia, praktika, zarubezhnyi opyt: uchebnik dlia vuzov [Insurance: theory, practice, foreign experience: a textbook for higher schools]. Almaty, Ekonomika — Almaty, Economics, 2015, 408 p. (in Russian).
6. Edinaia natsional'naia Sistema zdavookhraneniia RK. Kontseptsiiia sozdaniia edinoi natsional'noi sistemy zdavookhraneniia Respubliki Kazakhstan [Unified National Health System of the Republic of Kazakhstan. The concept of creating a unified national healthcare system in the Republic of Kazakhstan]. URL: <http://alatau.almaty.gba.kz> (in Russian).
7. Otchetnost' Ministerstva finansov RK 2013–2015 [Reports of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan for 2013–2015]. Available at: <http://www.minfin.gov.kz> (in Russian).
8. Agency for Health Care Research and Quality (AHRQ). Questions and Answers About Health Insurance: A Consumer Guide. August 2007.
9. Jump up to: a b Prior Authorizations. Healthharbor.com. (accessed: 26.10.2011).
10. Territorial'nye programmy gosudarstvennykh garantii okazaniia grazhdanam Rossiiskoi Federatsii besplatnoi meditsinskoi pomoshchi v Sankt-Peterburge na 2012 god [Territorial programs of state guarantees for providing citizens of the Russian Federation with free medical care in St. Petersburg for 2012].
11. Strakhovanie: uchebnik dlia vuzov / pod red. V.V. Shakhova [Insurance: textbook for universities, ed. V.V. Shakhov]. Moscow, UNITY-DANA — UNITY-DANA, 2010, 511 p. (in Russian).
12. Borda Marta. Otsenka iskhodnogo balansa meditsinskogo sberegatel'nogo scheta dlia pokrytiia rashodov na lechenie v Pol'she [Estimating the initial balance of the medical savings account to cover the costs of treatment in Poland]. *Vestnik finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University*, 2015, no. 4, pp. 76–82 (in Russian).

УДК 81(045)

ИЗУЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ С ПОМОЩЬЮ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

МАКСИМОВА ОЛЬГА ИГОРЕВНА,

*старший преподаватель Департамента языковой подготовки, Финансовый университет, Москва, Россия
Olechka@rambler.ru*

АННОТАЦИЯ

Статья представляет собой общий обзор процесса преподавания и изучения иностранных языков с помощью мультимедийных средств и компьютерных технологий. С момента своего появления эта практика на пути своего развития претерпела значительные изменения в содержании, подходах и методах реализации. Она прошла несколько этапов, которые обуславливались уровнем компьютеризации, развитием технологий в сфере коммуникации и появлением новых программных продуктов. Это обеспечение, в свою очередь, дало возможность разработки значительного количества типов и видов заданий. Многообразие этих упражнений и их функциональные возможности увеличиваются по мере развития компьютерных технологий.

На современном этапе перед специалистами-практиками, работающими в сфере преподавания иностранных языков с помощью мультимедийных средств и компьютерных технологий, стоит ряд задач. Они были разработаны в результате исследования, проведенного по заказу образовательного подразделения Евросоюза и сформулированные в ряде документов, опубликованных в начале 2000-х гг. В результате были созданы целевые группы для разработки рекомендаций и программ обучения на разных региональных уровнях и этапах преподавания. Создание соответствующих интернет-сайтов дало возможность специалистам быть в курсе происходящих инновационных процессов. Этот опыт должен быть изучен и использован отечественными специалистами.

Ключевые слова: программное обеспечение; коммуникативный подход; исследовательский подход; бихевиористский подход; коммуникативный подход; интерактивная образовательная среда.

COMPUTER ASSISTED LANGUAGE LEARNING

OLGA I. MAXIMOVA,

*senior Lecturer of the Language Training Department, Financial University, Moscow, Russia
Olechka@rambler.ru*

ABSTRACT

The article presents a general overview of the teaching and learning of foreign languages through multimedia and computer technology. Since its introduction, this practice has undergone significant changes in the content, approaches and methods of implementation on its development path. It has gone through several stages, which were determined by the level of computerization, the development of technologies in the field of communication and the emergence of new software products. This provision, in turn, has enabled the development of a significant number of types and kinds of tasks. The variety of these exercises and their functional capabilities is increasing along with the development of computer technology.

At the present stage, practitioners working in the field of teaching foreign languages with the help of multimedia and computer technologies, are facing a number of tasks. They were developed as a result of a study commissioned by the educational unit of the European Union and formulated in a number of documents published in the early 2000s. As a result, task forces were established to develop recommendations and training programs at different regional levels and stages of teaching. The creation of relevant Internet sites has enabled specialists to become aware of the ongoing innovation processes. This experience should be studied and adopted by domestic specialists.

The article presents a general overview of the teaching and learning of foreign languages through multimedia and computer technology. Since its introduction, this practice has undergone significant changes in the content, approaches and methods of implementation on its development path. It has gone through several stages, which were determined by the level of computerization, the development of technologies in the field of communication and the emergence of new software products. This provision, in turn, has enabled the development of a significant number of types and kinds of tasks. The variety of these exercises and their functional capabilities is increasing along with the development of computer technology.

At the present stage, practitioners working in the field of teaching foreign languages with the help of multimedia and computer technologies, are facing a number of tasks. They were developed as a result of a study commissioned by the educational unit of the European Union and formulated in a number of documents published in the early 2000s. As a result, task forces were established to develop recommendations and training programs at different regional levels and stages of teaching. The creation of relevant Internet sites has enabled specialists to become aware of the ongoing innovation processes. This experience should be studied and adopted by domestic specialists.

Keywords: software; the communicative approach; research approach; behavioral approach; communicative approach; interactive learning environment.

Изучение языков с помощью компьютерных технологий — computer assisted language learning (CALL) — воспринимается, часто в несколько узком смысле, как подход к преподаванию и изучению иностранных языков, в котором компьютер используется как вспомогательный инструмент для предъявления, закрепления и оценки качества усвоения изучаемого материала в интерактивном режиме.

За рубежом изучение иностранных языков с помощью компьютерных технологий стало применяться в 60-х гг. прошлого столетия. Вначале его использование ограничивалось лишь рамками университетского образования, где была возможность разработки программ на универсальных ЭВМ. Проект PLATO (Programmed Logic for Automatic Teaching Operations), разработанный в 1960 г. в Университете штата Иллинойс, стал важной вехой в развитии этой технологии. В 1970-х гг. появление персональных компьютеров дало возможность использования CALL более широкой аудиторией и привело к быстрому и значительному росту разнообразных обучающих программ. На раннем этапе специалисты придерживались подхода, связанного с так называемой программной инструкцией, т.е. поэтапным самостоятельным обучением с тестированием в конце каждого этапа. Это нашло свое отражение в появлении термина CALI (computer assisted language instruction), который появился в США и широко использовался до начала 1980-х гг., когда он был вытеснен используемым ныне термином CALL. Изначально существовал некоторый недостаток общего представления задач и навыков со стороны программистов, но публикации исследователей

в этой области, содержащие примеры альтернативных подходов к CALL, позволили расширить область применения метода, обогатив его коммуникативным подходом и рядом новых технологий. Метод стал важной областью научного исследования в сфере высшего образования.

Традиционно программы для изучения иностранных языков с помощью компьютерных технологий представляли собой своего рода задающее воздействие, задание, которое обучающийся должен выполнить. На раннем этапе это задание было представлено в форме текста на экране компьютера, и единственным способом, которым обучающийся мог воспользоваться для выполнения задачи, было ввести ответ с помощью клавиатуры. Некоторые программы были более техничными и позволяли использовать цвет для выделения грамматических структур или движущиеся изображения для иллюстрации синтаксических структур. Анализ ошибок и комментарии были оторваны друг от друга, что привело к необходимости разработки усовершенствованных программ, дающих возможность проанализировать ответы обучающихся, точно определить характер его ошибок, позволить вывод подсказки и предложить коррективные задания. Такие программы были созданы и представлены, в том числе, Windows.

Спорным, однако, оставался вопрос анализа ошибок. Специалисты, работающие в области компьютерной (квантитативной) лингвистики, имели более оптимистичный взгляд на возможности компьютерного анализа ошибок, чем специалисты-практики, владеющие непосредственным опытом преподавания иностранных языков. Они

придерживались двух разных подходов: первый предусматривал прогнозирование часто встречающихся ошибок и использование надлежащей обратной связи. Альтернативный подход включал в себя использование средств искусственного интеллекта для проведения грамматического и синтаксического разбора ответов обучающегося (так называемый *intelligent CALL*). Стоит отметить, что существовали значительные разногласия между сторонниками этого подхода и теми, кто воспринимал его как угрозу человечеству.

В более поздних тенденциях нашел свое отражение личностно-ориентированный, исследовательский подход. Он пришел на смену обучению, имеющему целью отработку определенных приемов и навыков, выполняемому по плану и под руководством учителя. Этот подход привел к появлению конкордансных программ (*concordance programmes*), ключевой функционал которых заключался в поиске контекстов употребления слов, заданных пользователем или выбранных им из наиболее частотных. Изучение иностранных языков с помощью компьютерных технологий приобретало новый, поисковый характер. Этот подход широко применяется и сейчас, когда после появления Интернета в 1992 г. с его огромным обучающим потенциалом возможности для изучения иностранных языков, предоставляемые мультимедийными технологиями, объединились с высококачественными ресурсами всемирной сети [1].

Характеризуя развитие изучения иностранных языков с помощью компьютерных технологий, исследователи выделяют три стадии по отношению к кому, какую роль выполнял компьютер в процессе преподавания и изучения:

1. Бихевиористский¹.

На этом этапе компьютер выполнял задачу наставника и представлял собой инструмент для передачи учебного материала.

2. Коммуникативный.

На этой стадии компьютер использовался для отработки навыков, но не в режиме зубрежки, а предлагая большую степень свободы выбора обучающегося, а также контроль и обратную связь. С помощью программного обеспечения для редактирования текстов, программы проверки право-

писания и программы грамматического контроля компьютер предоставлял возможность развития навыков письменной и устной речи, стимулируя критическое мышление.

3. Интеграционный.

Эта стадия характеризуется объединением возможностей мультимедийных технологий с обучающим потенциалом Интернета. Главным преимуществом мультимедийных средств является то, что они дают возможность формирования навыков всех видов речевой деятельности в рамках одного задания. При этом обучающийся самостоятельно определяет и контролирует свою стратегию работы с материалом. Интернет использует в качестве основы мультимедийные технологии и при этом предоставляет возможность несовпадающего (асинхронного) или совпадающего (синхронного) по времени общения между преподавателем и обучающимся. Внедрение Интернета дало толчок появлению новых заданий для выполнения, таких как веб-квесты (*webquest*), проблемное задание с элементами ролевой игры, для выполнения которого используются информационные ресурсы глобального информационного пространства, или коллективного (группового) написания разнообразных текстов. Последний вид задания рассматривается некоторыми исследователями в области изучения иностранных языков с помощью компьютерных технологий как рекурсивный процесс² и полагается высшей точкой, «макушкой», обучающего процесса [2].

На сегодняшний день программное обеспечение, используемое для изучения иностранных языков с помощью компьютерных технологий, многообразно по типологии и функционалу. Существуют программы распознавания и записи речи, а также программы-синтезаторы речи, позволяющие преобразовывать печатный текст в звуковую. Традиционные программы дают возможность выполнения лексических, грамматических и орфографических тренировочных упражнений для наработки устойчивых навыков (*drill-and-practice programs*). Существуют флеш игры (*flash games*, *maze games*), познавательно-развлекательные игры (*quizzes*), игры для развития зрительной памяти (*memory games*), игры для развития скорости ре-

¹ Этот термин характеризует, в том числе, подход к обучению, сводящий усвоение речи к предьявляемым реакциям на стимулы и ставящий задачу формирования навыков путем многократного повторения языкового и речевого материала.

² Определение, описание, изображение какого-либо объекта или процесса внутри самого этого объекта или процесса, т.е. ситуация, когда объект является частью самого себя. Термин «рекурсия» используется в различных специальных областях знаний — от лингвистики до логики.

акции (action games), игры-головоломки (puzzle games). Их основной целью является расширение активного словаря обучающегося и усвоение грамматических конструкций. Однако исследователи отмечают, что при всем разнообразии доступных форм, методов и средств, предоставляемых интерактивной образовательной средой, существует трудность, которую непросто преодолеть. Она носит не технический, а, скорее, психологический характер: далеко не все обучающиеся способны изучать и особенно говорить на иностранном языке без личного контакта с преподавателем.

Каковы же перспективы изучения иностранных языков с помощью компьютерных технологий? Еще на рубеже нового столетия за рубежом вышли в свет две публикации, определившие направление развития в этой области. В 2003 г. в Великобритании был опубликован документ «Языки для всех: языки для жизни, стратегия для Англии» (Languages for All: Languages for Life — A strategy for England) [3]. В нем были поставлены следующие задачи в связи с использованием информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) при изучении иностранных языков:

- максимально использовать потенциал ИКТ в начальной и средней школе;
- дать возможность обучающимся оценивать и записывать свои результаты посредством ИКТ;
- повысить качество и расширить круг использования учебных материалов;
- расширить возможности онлайн обучения, предоставив возможность обучающимся общаться с носителями языка с помощью Интернета;
- установить международное взаимодействие с обучающимися в других странах;
- создавать виртуальные языковые сообщества.

В том же году был опубликован отчет о проведенном по заказу Главного управления образования и культуры Европейского союза исследовании (The Impact of Information and Communications Technologies on the teaching of foreign languages and on the role of teachers of foreign languages). Оно проводилось в области изучения возможностей,

предоставляемых развитием информационных и коммуникационных технологий, преподавателям иностранных языков [4]. В пояснительной записке, открывающей отчет, указывалось, что иностранный язык как объект обучения отличается от многих предметов в том смысле, что он требует не только получения знаний, но и наработки устойчивых навыков. Это предъявляет особые требования к разработчикам программного обеспечения и оборудования и специалистам, обслуживающим это оборудование.

Отчет содержал четыре основные части:

- обзор различного программного обеспечения, используемого для преподавания иностранных языков (ИЯ) с помощью компьютерных технологий;
- кейсы (case-studies), используемые в семи различных странах как пример различных подходов к обучению, лучшие практические опыты и инновации;
- перспективы использования ИКТ, основанные на результатах проведения опросов, проведенных среди специалистов, работающих в этой области;
- выводы и рекомендации, включающие, в том числе, и задачу создания целевой рабочей группы для разработки национальных и региональных программ преподавания иностранных языков с помощью информационных и коммуникационных технологий.

Таким образом, в странах Евросоюза были заложены основы средне- и долгосрочного развития изучения и преподавания иностранных языков с помощью компьютерных технологий на новом этапе, определены цели, задачи и пути их реализации.

Существующая за рубежом практика должна быть внимательнейшим образом изучена и применена в России для преподавания иностранных языков как для русскоязычных студентов, так и граждан страны, для которых русский язык не является родным, что позволит значительно повысить качество преподавания.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Graham Davies, Introduction to Computer Assisted Language Learning (CALL). URL: <http://www.ict4lt.org/en/index.htm> (accessed: 01.07.2016).
2. Graham Davies, Computer Assisted Language Learning: where are we now and where are we going? URL: http://www.camsoftpartners.co.uk/docs/Futurelab_CALL_Article.htm#fitzdavies (accessed: 01.07.2016).
3. URL: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20070305103412/http://dfes.gov.uk/languagesstrategy/pdf/DfESLanguagesStrategy.pdf> (accessed: 01.07.2016).
4. URL: http://www.camsoftpartners.co.uk/docs/ICC_Grahams_Report_Final.htm.



УДК 339.976.4

JEL F02

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

МАСАЛИМОВА АСЕМ,

аспирантка кафедры мировой экономики экономического факультета, МГУ имени М.В. Ломоносова, Москва, Россия

asem.masalimova@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные тенденции в развитии современных процессов международной экономической интеграции и регионализации. Проанализированы факторы, стимулирующие и препятствующие интеграции. Формирование системы собственных ресурсов в международных экономических интеграционных объединениях осуществляется на базе международных нормативных правовых актов, а также национальных законодательств государств, входящих в состав таких объединений.

В связи с образованием Евразийского экономического союза между Республикой Армения, Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой и Российской Федерацией, а также приданием Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) статуса наднационального органа управления возникает настоятельная необходимость формирования системы собственных ресурсов в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), основываясь на положительном и негативном опыте деятельности уже действующих международных экономических союзов и организаций, аналогичных ЕАЭС.

Наибольший интерес в связи с этим представляет изучение финансовых аспектов процесса формирования и использования бюджета уже существующих на просторах СНГ интеграционных объединений: Единого экономического пространства (ЕЭП), Таможенного союза (ТС) и Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

Предмет исследования: на примере ЕврАзЭС и Таможенного союза показаны этапы бюджетного процесса, организационная структура системы сбора собственных ресурсов бюджетов ЕврАзЭС и ТС, а также принятия и исполнения бюджетов ЕврАзЭС, ТС и ЕЭК.

Цель работы: изучение и анализ процессов формирования и использования собственных ресурсов (бюджета) международных экономических объединений и организаций, аналогичных по своим целям и задачам ЕАЭС.

Задачи работы – проведение комплексного анализа развития и эволюции процессов формирования и использования собственных ресурсов (бюджета) ЕврАзЭС, ТС и ЕЭК и их органов по следующим направлениям: бюджетная система ее функционирования, принципов формирования и процедур принятия бюджета; источники и структура формирования собственных средств, их влияния на национальные бюджеты; классификация бюджетных доходов, расходов и системы управления ими.

Результат работы заключается в подготовке аналитического материала, включающего результаты комплексного анализа развития и эволюции процессов формирования и использования собственных ресурсов (бюджета) интеграционных объединений, аналогичных ЕАЭС по своим целям и задачам, принципам организации и функционирования.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция; регионализация; СНГ; Таможенный союз; Евразийский экономический союз; бюджетный процесс.

THE ANALYSIS OF THE CURRENT FINANCE MANAGEMENT SYSTEM OF THE CUSTOMS UNION AND THE COMMON ECONOMIC SPACE

ASEM MASALIMOVA,

PhD student at the World Economics Department of the Economics Faculty, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
 asem.masalimova@mail.ru

ABSTRACT

The paper is concerned with the main tendencies in the development of modern processes of the international economic integration and regionalization. The factors stimulating and holding back the integration are analysed. The self-sustainable resource system in international economic integration associations is established based on international laws and regulations with account for national legal systems of the member states of such associations.

In view of the Eurasian Economic Union formed between the Republic of Armenia, the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan, Kyrgyz Republic and the Russian Federation and also granting the Eurasian Economic Commission (EAEC) the status of a supranational governing body, there arises an imperative need to establish a self-sustainable resource system within the Eurasian Economic Union based on positive and negative experience of already existing international economic unions and organizations similar to the EAEU.

In this regard, studying the financial aspects of the process of formation and use of the budget of the integration associations already existing in CIS such as the Common Economic Space (CES), the Customs Union (CU) and the Eurasian Economic Community (EurAsEC) is a matter of great interest.

The subject of the research: based on the case study of EurAsEC and the Customs Union (CU) the budget process stages are shown along with the organizational structure of a system for raising the EurAsEC and the CU budget resources as well as acceptance and performance of the EurAsEC, the CU and CES budgets.

The purpose of the research: the study and the analysis of processes of formation and use of own resources (budget) of international economic associations and the organizations similar to the EAEC in tasks and goals.

The research objectives: carrying out the complex analysis of the development and evolution of the processes of raising and using own resources (budget) of EurAsEC, CU and CES focusing on the following issues:

- the budget system, principles of formation and budget adoption procedures;
- sources and structure of raising own money, its impact on national budgets;
- classification of budget incomes, expenses and the management system.

The results of the research are supposed to be used for preparation of the analytical material on the development and evolution of processes of raising and using resources (budget) of integration associations similar to EAEU in the tasks and goals, organizational and operation principles.

Keywords: international economic integration; regionalization; CIS; Customs Union; Eurasian Economic Union; budgetary process.

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ – ЕДИНЫЙ РЫНОК ТОВАРОВ, УСЛУГ, КАПИТАЛА И ТРУДА

СПРАВОЧНО:

Евразийский экономический союз — международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью и учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе.

В ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также

проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Члены Евразийского экономического союза — Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация.

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития в интересах повышения жизненного уровня населения входящих в него государств.

Регионализацию мировой экономики с полным правом можно рассматривать как современную тенденцию развития мирового хозяйства в условиях глобализации. Поскольку до последнего времени глобализация реализовывалась по либеральному сценарию, в котором от «открытия» национальных рынков разных стран в выигрыше оказывался, прежде всего, транснациональный капитал передовых государств, а более слабым странам доставались преимущественно вызовы и риски глобализации, неудивительным стало стремление многих государств-соседей в разных регионах создать условия для формирования экономических и экономико-политических союзов, зон, объединений на межгосударственном уровне, в рамках которых они могли бы защищать свои национальные интересы.

Закономерной стала реакция на глобализационные процессы развивающихся стран, экономики которых поодиночке не в состоянии противостоять глобальному транснациональному капиталу, в форме активизации создания региональных объединений. Тем более, что в формирующейся новой модели мирового экономического прогресса развивающиеся страны играют значительно более заметную роль, чем в прежнем мироустройстве, где ведущими игроками, диктовавшими свои условия, выступали развитые страны.

Евразийский экономический союз — молодое интеграционное объединение, созданное с целью помочь его странам-участницам реализовать свой

экономический потенциал и потенциал хозяйственных связей внутри региона, создать условия для повышения глобальной конкурентоспособности. К настоящему времени сформировано региональное интеграционное объединение с общим рынком в 182 млн человек и совокупным ВВП в 2,2 трлн долл. США. Для стран ЕАЭС крайне важна согласованная макроэкономическая политика. Данный механизм предусматривает обеспечение макроэкономической стабильности, формирование единых принципов функционирования экономики, согласование параметров основных макроэкономических показателей в целях повышения устойчивости и углубления интеграции экономик участников. Одним из важнейших условий успешного функционирования монетарного союза является налогово-бюджетная координация. Поэтому вопросы формирования общего бюджета стран ЕАЭС имеют исключительно важное теоретическое и практическое значение.

АНАЛИЗ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ НА ПРОСТРАНСТВЕ СНГ

В табл. 1 представлены основные характеристики интеграционных объединений на пространстве СНГ.

ЕВРАЗИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО (ЕВРАЗЭС)

На рис. 1 приведены основные органы Евразийского экономического сообщества.



Рис. 1. Основные органы ЕвразЭС (согласно Договору об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10.10.2000)

Таблица 1

Краткая характеристика интеграционных объединений на пространстве СНГ

Уровень интеграции	Понятие интеграционного объединения	Страны-участницы	Этапы формирования интеграционного объединения
<p>Единое экономическое пространство (ЕЭП)</p>	<p>Пространство, состоящее из территорий Сторон, на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики, основанные на рыночных принципах и принципах гармонизированных правовых норм, существует единая инфраструктура и проводится согласованная национальная денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика, обеспечивающие свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы [ст. 1 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26.02.1999].</p> <p>Предполагает формирование общего (внутреннего) рынка товаров, услуг, капитала и труда, проведение общей экономической политики и создание единой инфраструктуры, завершение гармонизации законодательства Сторон, обеспечивающего функционирование ЕЭП [ст. 7 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26.02.1999]</p>	<p>Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан</p>	<p>Цель формирования ЕЭП провозглашена в Договоре между 4 странами – Беларусью, Киргизией, Казахстаном и Россией [ст. 2 Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29.03.1996].</p> <p>Договор о создании ЕЭП подписан в 1999 г. пятью странами – Беларусью, Киргизией, Казахстаном, Россией и Таджикистаном [Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26.02.1999].</p> <p>Формирование ЕЭП признается вторым этапом интеграции после завершения формирования Таможенного союза и единой таможенной территории [ст. 7 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26.02.1999].</p> <p>В конце 2009 г. был принят План действий по формированию ЕЭП [см. решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 19.12.2009 № 35 «О Плана действий по формированию Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации»], в марте 2011 г. – План мероприятий по реализации соглашений, формирующих ЕЭП [см. решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 15.03.2011 № 77 «О Плана мероприятий по реализации Соглашений, формирующих ЕЭП»].</p> <p>С января 2012 г. введена в действие договорно-правовая база ЕЭП</p>
<p>Таможенный союз (ТС)</p>	<p>Форма торгово-экономической интеграции Беларуси, Казахстана и России, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами, происходящими с единой таможенной территории, а также происходящими из третьих стран и выпущенными в свободное обращение на этой таможенной территории, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участницы применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами [ст. 1 Договора о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза от 06.10.2007]</p>	<p>Беларусь, Казахстан, Россия</p>	<p>Первоначальное соглашение о формировании Таможенного союза между РФ и Беларусью достигнуто в 1995 г., в том же году к ним присоединился Казахстан [см. Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь от 06.01.1995; Соглашение о Таможенном союзе от 20.01.1995].</p> <p>Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза подписан Беларусью, Казахстаном и Россией 6 октября 2007 г.</p> <p>Создан 19 декабря 2009 г.; Таможенный кодекс ТС вступил в силу для Казахстана и России с 1 июля 2010 г., для Беларуси – с 6 июля 2010 г.</p>

Окончание табл. 1

Уровень интеграции	Понятие интеграционного объединения	Страны-участницы	Этапы формирования интеграционного объединения
Евразийский экономический союз	<p>Более высокая форма интеграции после Таможенного союза и Единого экономического пространства.</p> <p>Предполагает достижение договоренностей по:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сбалансированной макроэкономической, бюджетной и конкурентной политике; - структурным реформам рынков труда, капиталов, товаров и услуг; - созданию евразийских сетей в сфере энергетики, транспорта и телекоммуникаций [Декларация от 18.11.2011 «О евразийской экономической интеграции»] 	<p>Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия</p>	<p>К 1 января 2015 г. завершилась кодификация международных договоров, составляющих нормативно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства, и создание на этой основе Евразийского экономического союза [Декларация от 18.11.2011 «О евразийской экономической интеграции»]</p>
Евразийское экономическое сообщество (ЕвразЭС)	<p>Обеспечивающие формирование и деятельность ТС и ЕЭП организации/органы</p> <p>Международная организация, созданная для эффективного продвижения процесса формирования странами — участниками ТС и ЕЭП и реализации других целей и задач, определенных в соглашениях о Таможенном союзе, Договоре об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях и Договоре о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве [ст. 1, 2 Договора об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10.10.2000]</p>	<p>Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия, Таджикистан</p> <p>В 2006 – 2008 гг. членом ЕвразЭС был Узбекистан. Армения, Молдова и Украина имеют статус наблюдателя при ЕвразЭС</p>	<p>Примечание. После создания ЕЭК функции по дальнейшему углублению интеграции между Беларусью, Казахстаном и Россией передаются от ЕвразЭС к ЕЭК. Полномочия из сферы деятельности ЕвразЭС существенно сокращаются: работа данной организации сконцентрируется на вопросах, не входящих в компетенцию Таможенного союза (социально-гуманитарное сотрудничество, пограничная проблематика, завершение ряда отраслевых программ). Продолжат работу Суд ЕвразЭС и Межпарламентская ассамблея.</p> <p>«Смысл состоит в том, чтобы ЕвразЭС и Таможенный союз шли общими курсами, одновременно трансформируясь в Евразийский экономический союз», — В.В. Путин.</p> <p>«ЕвразЭС предстоит функционировать до 2015 г., когда будет сформирован Евразийский экономический союз», — В.В. Путин.</p> <p>[Источники: Исмагулов Н. Лидеры стран — участниц ЕвразЭС примут решения о работе Сообщества до 2015 года. URL: http://www.inform.kz/rus/article/2519964; Президенты стран ТС поручили своим правительствам разработать план создания ЕАЭС к 1 мая 2013 года // URL: http://uenews.ru/content/news/129/10965; URL: http://www.evrazes.com/news/view/914]</p>
Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК)	<p>Единый постоянно действующий регулирующий орган ТС и ЕЭП, основной задачей которого является обеспечение условий функционирования и развития данных интеграционных объединений, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках ТС и ЕЭП [ст. 1 Договора о Евразийской экономической комиссии, подписанный 18.11.2011]</p>	<p>Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия</p>	

Распределение бюджетных полномочий в ЕврАзЭС

Орган ЕврАзЭС	Бюджетные полномочия органа ЕврАзЭС
Секретариат Интеграционного Комитета ЕврАзЭС	– Разрабатывает бюджет ЕврАзЭС на очередной финансовый год по согласованию с государствами-членами (п. 1, ст. 15 Договора)
Интеграционный комитет ЕврАзЭС	– Готовит предложения по формированию бюджета ЕврАзЭС и осуществляет контроль за его исполнением; – является главным распорядителем и ответственным за расходование средств бюджета (п. 1.5 Положения о бюджете); – обеспечивает формирование и исполнение бюджета (п. 1.6 Положения о бюджете); – информирует членов Межгоссовета на уровне глав правительств о текущем исполнении бюджета (п. 8.2 Положения о бюджете); – ежегодно представляет Межгоссовету отчет об исполнении бюджета ЕврАзЭС (п. 1, ст. 6 Договора)
Межгосударственный Совет (Межгоссовет)	– Утверждает бюджет ЕврАзЭС (п. 1, ст. 15 Договора); – обеспечивает контроль за исполнением бюджета (на уровне глав правительств) (п. 7.5 Положения о бюджете) – принимает решение о проведении ревизии финансово-хозяйственной деятельности органов ЕврАзЭС (не реже 1 раза в 2 года), рассматривает результаты ревизии на заседании Межгоссовета на уровне глав правительств (п. 9.5 Положения о бюджете); – принимает решение о применении к нарушителям бюджетной дисциплины санкций (предупреждение о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса; блокировка расходов; изъятие бюджетных средств; приостановление операций по счетам в кредитных организациях; иные меры ответственности в соответствии с действующим законодательством страны пребывания) (п. 9.6 Положения о бюджете)
Органы ЕврАзЭС	– Являются распорядителями ассигнований по сметам расходов этих органов (п. 1.5 Положения о бюджете)

Источники: Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10.10.2000 (с изменениями от 25.01.2006 и 06.10.2007); Протокол о внесении изменений в Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10.10.2000.

Бюджет ЕврАзЭС. Согласно Договору об учреждении Евразийского экономического сообщества от 10.10.2000 (с изменениями от 25.01.2006 и 06.10.2007) (далее — Договор) данная международная организация финансировалась за счет бюджета ЕврАзЭС. Бюджетным периодом являлся календарный год [п. 3.1 решения Межгоссовета ЕврАзЭС от 31.05.2001 № 16 «О Положении о порядке формирования и исполнения бюджета Евразийского экономического сообщества» (далее — Положение о бюджете)].

Источниками формирования бюджета являлись:

- долевые взносы стран-участниц на содержание органов ЕврАзЭС, финансирование проведения заседаний органов ЕврАзЭС и Комиссии Постоянных представителей при ЕврАзЭС согласно следующей шкале: Российская Федерация — 40%; Белоруссия и Казахстан — по 20%; Кыргызская Республика и Республика Таджикистан — по 10%;
- взносы стран-участниц на финансирование межгосударственных целевых программ ЕврАзЭС и иных мероприятий, определяемых решениями

Межгоссовета в пропорциях, соответствующих степени участия стран-участниц, согласно решениям Межгоссовета по каждой программе (п. 2, ст. 15 Договора).

Долевые взносы перечислялись странами на счета бюджета ЕврАзЭС в порядке и сроки, установленные национальными законодательствами, но не реже одного раза в квартал, по общему правилу — в российских рублях или свободно конвертируемой валюте (пп. 6.1, 6.2 Положения о бюджете).

Средства бюджета направлялись:

- на содержание органов ЕврАзЭС;
- на финансирование проведения заседаний органов ЕврАзЭС и Комиссии Постоянных представителей при ЕврАзЭС;
- на финансирование межгосударственных целевых программ ЕврАзЭС;
- на иные мероприятия, не противоречащие целям и задачам ЕврАзЭС, утвержденные Межгоссоветом (п. 3, ст. 15 Договора).

Финансирование органов ЕврАзЭС осуществлялось на основе бюджетной росписи (п. 6.4 Положе-

Объемы бюджета ЕврАзЭС, 2008–2011 гг.

Год	Объем бюджета ЕврАзЭС, млн рос. руб.
2008	165,8
2009	208,7
2010	208,7
2011	227,3

Источники: решение № 445 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «Об Отчете об исполнении бюджета Евразийского экономического сообщества за 2008 год» (принято в г. Минске 27.11.2009); решение № 503 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «Об Отчете об исполнении бюджета Евразийского экономического сообщества за 2009 год» (принято в г. Астане 05.07.2010); решение № 448 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О бюджете Евразийского экономического сообщества на 2010 год» (принято в г. Минске 27.11.2009); решение № 504 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О бюджете Евразийского экономического сообщества на 2011 год» (принято в г. Астане 05.07.2010).

Распределение расходов бюджетов органов ЕврАзЭС в 2011 г.

Направление расходов	Сумма	
	тыс. руб.	%
Функционирование органов	201 261,8	88,6
Функционирование Интеграционного Комитета ЕврАзЭС	162 852,9	71,6
Функционирование Межпарламентской Ассамблеи ЕврАзЭС	38 408,9	17
Международное сотрудничество	16 373,9	7,2
Проведение совместных мероприятий государств – членов ЕврАзЭС в рамках ЕврАзЭС	5 642,9	2,5
Разработка и реализация межгосударственных целевых программ ЕврАзЭС	4 000,0	1,7
Всего	227 278,6	100

Источник: Аналитический вестник № 7 (450), подготовленный Аналитическим управлением Совета Федерации. 16.03.2012. С. 22.

ния о бюджете). При этом в случае не утверждения бюджета ЕврАзЭС на следующий год до конца текущего года, финансирование органов ЕврАзЭС осуществлялось ежемесячно до утверждения бюджета в размере 1/12 фактического исполнения бюджета ЕврАзЭС предыдущего финансового года, если иное не оговорено национальными законодательствами Сторон (п. 6.6 Положения о бюджете).

Неиспользованные в текущем году средства подлежали зачислению в счет финансирования следующего года с соответствующим уменьшением сумм долевых взносов стран пропорционально размерам произведенных ими фактических перечислений (п. 6.7 Положения о бюджете); долевые взносы, не перечисленные странами на счета бюджета

ЕврАзЭС в текущем финансовом году, подлежали обязательному погашению в течение следующего финансового года (п. 6.8 Положения о бюджете).

Распределение бюджетных полномочий в ЕврАзЭС представлено в *табл. 2*.

Бюджет ЕврАзЭС не мог иметь дефицит (п. 1, ст. 15 Договора).

В случае если задолженность по долевым взносам одной из стран-участниц перед бюджетом ЕврАзЭС превышала сумму, эквивалентную ее годичному долевному взносу, то решением Межгоссовета она могла быть лишена права голосования в органах ЕврАзЭС до полного погашения задолженности; при этом принадлежавшие ей голоса распределялись между остальными странами-участницами пропор-

ционально их долевым взносам в бюджет ЕврАзЭС на содержание органов ЕврАзЭС и финансирование проведения заседаний органов ЕврАзЭС и Комиссии Постоянных представителей при ЕврАзЭС (п. 4, ст. 15 Договора).

Доходы бюджета ЕврАзЭС за 2008–2011 гг. представлены в *табл. 3*.

Распределение расходов бюджета ЕврАзЭС в 2011 г. представлено в *табл. 4*.

Данные таблицы показывают, что на реализацию межгосударственных целевых программ (МЦП) в 2011 г. было потрачено менее 2% бюджета ЕврАзЭС (в 2009, 2010 гг. такой статьи вообще не было).

Этот факт может быть объяснен тем, что механизм финансирования многих МЦП предусматривал выделение финансовых ресурсов из бюджетов стран-участниц, а не из общего бюджета ЕврАзЭС.

Например, на финансирование МЦП «Инновационные биотехнологии» в 2011 г. было предусмотрено выделение 223,6 млн руб. бюджетных средств (сумма, сопоставимая с бюджетом ЕврАзЭС), однако финансирование программы осуществлялось по отдельной схеме из бюджетов государств-участников с привлечением внебюджетных средств [см. решение № 487 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О ходе выполнения Решения Межгоссовета ЕврАзЭС (на уровне глав правительств) от 11.12.2009 № 461 «Об утверждении Межгосударственной целевой программы Евразийского экономического сообщества «Инновационные биотехнологии» (принято в г. Санкт-Петербурге 21.05.2010)].

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ ЕВРАЗЭС

Решением Межгоссовета ЕврАзЭС от 06.10.2007 № 356 «О Порядке разработки и реализации межгосударственных целевых программ Евразийского экономического сообщества» (далее — Решение № 356) определены среди прочего источники и порядок финансирования межгосударственных целевых программ ЕврАзЭС.

Источниками финансирования разработки и реализации межгосударственных целевых программ (МЦП) могли быть:

- бюджеты государств — членов ЕврАзЭС в пределах средств, предусмотренных на эти цели;
- бюджет ЕврАзЭС;
- внебюджетные средства (взносы участников реализации целевых программ, включая организации государственного и негосударственного секторов экономики; собственные средства организаций, заинтересованных в осуществлении

целевых программ; кредиты банков, средства фондов и общественных организаций, инвесторов, заинтересованных в реализации целевых программ (или ее отдельных мероприятий) (пп. 38, 39 Решения № 356).

Финансирование разработки и реализации целевых программ могло осуществляться по одной из следующих схем или их сочетанию:

- раздельное финансирование, при котором каждое государство — член ЕврАзЭС, участвовавшее в реализации целевой программы, обеспечивало финансовыми ресурсами выполняемую им часть целевой программы на своей территории в рамках национальной программы;
- финансирование из бюджета ЕврАзЭС за счет взносов государств — членов ЕврАзЭС, участвовавших в реализации целевой программы, на конкретную целевую программу в пропорциях, соответствующих степени их участия, согласно решениям Межгоссовета по каждой программе;
- финансирование за счет внебюджетных источников из специального фонда (специального счета) при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС, который создавался под конкретную программу с соответствующим режимом его формирования и исполнения (пп. 40, 42 Решения № 356).

Реализуемые в рамках ЕврАзЭС МЦП включали программы в следующих областях:

- инновационные биотехнологии;
- рекультивация территорий государств — членов ЕврАзЭС, подвергшихся воздействию уранодобывающих производств;
- здоровье народов ЕврАзЭС;
- создание Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- Евразийская стратегическая программа развития электронных технологий;
- создание системы информационного и методического обеспечения реализации единого порядка экспортного контроля государств — членов ЕврАзЭС;
- создание единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств-членов ЕврАзЭС;
- укрепление и обустройство внешних границ государств — членов ЕврАзЭС¹.

В *табл. 5* приведен пример реализованной в рамках ЕврАзЭС межгосударственной целевой программы.

¹ URL: <http://www.mfa.gov.by/multilateral/organization/list/f1df1da1904583ab.html>.

БЮДЖЕТЫ ИНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЕВРАЗЭС

Кроме собственно бюджета ЕврАзЭС, в рамках данной международной организации действовала система институтов с собственными бюджетами (рис. 2).

Характеристика институтов, созданных в рамках ЕврАзЭС, включая систему управления их финансовыми ресурсами, приведена в табл. 6.

Источники: Соглашение об учреждении Евразийского банка развития, заключенное в г. Астане 12.01.2006; Годовой отчет Евразийского банка развития за 2011 г. URL: <http://www.eabr.ru>; Договор об учреждении Антикризисного фонда Евразийского экономического сообщества, подписанный в г. Москве 09.06.2009; Соглашение об управлении средствами Антикризисного фонда Евразийского экономического сообщества, заключенное в г. Москве 09.06.2009; Финансовая отчетность Антикризисного фонда ЕврАзЭС за год, закончившийся 31.12.2012. URL: <http://acf.eabr.org>; решение № 420 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «Об учреждении Антикризисного фонда Евразийского экономического сообщества и о создании Центра высоких технологий Евразийского экономического сообщества»; решение Межгосударственного Совета ЕврАзЭС (на уровне глав государств) от 04.02.2009 № 416 «О создании Центра высоких технологий ЕврАзЭС». URL: http://www.evrazes.com/about/sp_cvt; URL: <http://www.itar-tass.com/c9/696569.html>.

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ (ТС)

После подписания Белоруссией, Казахстаном и Россией Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза в 2007 г. и введения в действие Таможенного кодекса ТС в июле 2010 г. вступил в силу следующий порядок зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин между странами — участницами ТС.

Ввозные таможенные пошлины зачисляются в национальной валюте на единый счет, открытый в центральном (национальном) банке [либо в уполномоченном органе, имеющем корреспондентский счет в национальном (центральном) банке] государственному органу, осуществляющему кассовое обслуживание исполнения бюджета (уполномоченный орган) страны-участницы, в которой данные пошлины подлежат уплате [ст. 2, п. 1 ст. 3 Соглашения об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) от 20 мая 2010 г. (далее — Соглашение)].

На следующий рабочий день после отчетного дня, в котором на единый счет уполномоченного органа были зачислены суммы ввозных таможенных пошлин (для Казахстана — в отчетный день), данный орган осуществляет распределение данных сумм согласно установленным нормативам между странами-участницами путем их перечисления на

Таблица 5

Характеристика реализуемой в рамках ЕврАзЭС МЦП по созданию единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств — членов ЕврАзЭС

Название программы	Характеристика программы
Создание единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств-членов ЕврАзЭС	<p>Срок реализации: 2012–2014 гг.</p> <p>Цель: создание единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств — членов ЕврАзЭС с обеспечением возможности ее сопряжения с новой компьютеризированной транзитной системой (NCTS), используемой странами Европейского союза.</p> <p>Источник финансирования: средства бюджета ЕврАзЭС, сформированные за счет взносов из бюджетов государств — членов ЕврАзЭС.</p> <p>Объем финансирования: 212,8 млн руб. в следующих долях:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Беларусь — 42,56 млн руб. (20%); — Казахстан — 42,56 млн руб. (20%); — Киргизия — 21,28 млн руб. (10%); — Российская Федерация — 85,12 млн руб. (40%); — Таджикистан — 21,28 млн руб. (10%)

Источники: решение № 515 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О Межгосударственной целевой программе „Создание единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств — членов Евразийского экономического сообщества“»; Таир Мансуров (Генеральный секретарь ЕврАзЭС). Как рождается новая Евразия // Российская газета. Федеральный выпуск № 5950 (277). 30.11.2012; URL: <http://www.evrazes.com/news/view/908>.

счета в иностранной валюте, открытые уполномоченным органам других стран-участниц в их национальном (центральном) банке в валюте других стран (ст. 2, пп. 1, 2; ст. 5 Соглашения).

Для осуществления распределения уполномоченный орган страны умножает общую сумму ввозных таможенных пошлин, подлежащую распределению, на следующие нормативы распределения: Беларусь — 4,70%; Казахстан — 7,33%; Российская Федерация — 87,97% (пп. 2, 3 ст. 5 Соглашения). Во взаимоотношениях между Казахстаном и Россией используются иные нормативы: Казахстан — 7,69%, Россия — 92,31% (п. 2 ст. 3 Договора между Российской Федерацией и Республикой Казахстан от 28.05.2010 (ред. от 18.06.2010) «О применении международных договоров в рамках формирования Таможенного союза»).

При просрочке перечисления средств выплачиваются проценты в размере 0,1% за каждый календарный день просрочки (п. 2 ст. 7 Соглаше-

ния). При этом страны, которым средства были не выплачены / выплачены не полностью, на третий рабочий день вправе принять ответные действия и приостановить перечисление сумм ввозных таможенных пошлин со своего единого счета на счет в иностранной валюте страны, нарушившей свои обязательства (п. 4 ст. 7 Соглашения). С целью возобновления функционирования механизма распределения сумм ввозных таможенных пошлин в полном объеме предусмотрено вмешательство Секретариата Комиссии Таможенного союза, Комиссии Таможенного союза и Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества (высшего органа ТС) (пп. 6–9 ст. 7 Соглашения). Контроль за соблюдением порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин между странами — участницами ТС осуществляет Комиссия Таможенного союза, которая ежегодно представляет в Межгоссовет ЕврАзЭС на уровне глав правительств отчет об исполнении Соглашения

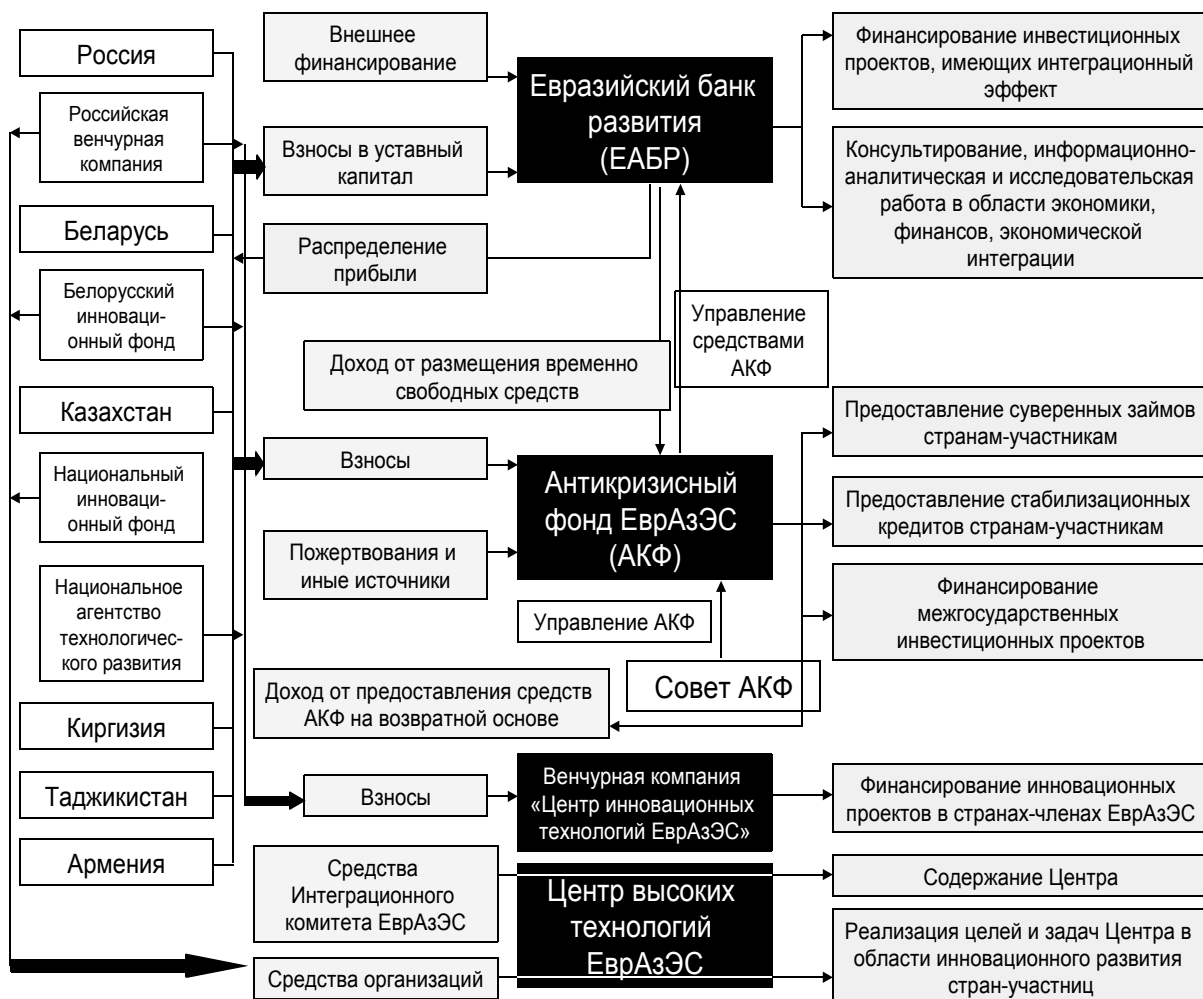


Рис. 2. Бюджеты институтов, созданных в рамках ЕврАзЭС

Таблица 6

Характеристика институтов, созданных в рамках ЕврАзЭС

Название института	Учредители и участники	Год создания	Цель создания	Источники средств	Направления расходования средств	Управление финансовыми средствами
Евразийский банк развития (ЕАБР)	Учредители-теги: Казахстан, РФ Участники: с 2009 г. – Армения, Таджикистан;	2006	Способствование становлению и развитию рыночной экономики государств – участников ЕАБР, их экономическому росту и расширению торгово-экономических связей между ними путем осуществления инвестиционной деятельности	Осуществляет свою деятельность за счет собственных и привлеченных средств. На 31.12.2011 уставный капитал – 1,516 млрд долл. США (1 млрд долл. США – РФ; 0,5 млрд долл. США – Казахстан; 15 млн долл. США – Беларусь; 500 тыс. долл. США – Таджикистан; по 100 тыс. долл. США – Армения и Киргизия). С начала деятельности привлек внешнее финансирование в объеме 2,4 млрд долл. США (выпуск еврооблигаций, еврокоммерческих бумаг, облигаций в национальных валютах, двусторонних и синдицированных банковских кредитов и др.)	<ul style="list-style-type: none"> – Финансирование инвестиционных проектов (предоставление гарантий, участие в уставном капитале организации), имеющих интеграционный эффект (инвестиции осуществляются в крупные эффективные средне- и долгосрочные проекты от, как правило, 30 млн долл. США с максимальным сроком окупаемости, как правило, не более 15 лет); – консультирование участников ЕАБР по вопросам экономического развития, эффективного использования ресурсов, расширения торгово-экономических связей; – проведение информационно-аналитической работы в области государственных и международных финансов; – проведение исследований по вопросам экономической интеграции; – управление средствами Антикризисного фонда ЕврАзЭС и др. 	<ul style="list-style-type: none"> – функционирование ЕАБР осуществляется в соответствии с общепринятыми принципами банковской деятельности. Прибыль ЕАБР распределяется между его участниками (только после достижения резервным фондом 15% от уставного капитала) пропорционально количеству оплаченных акций по состоянию на конец финансового года (1 января – 31 декабря). Ревизия деятельности ЕАБР осуществляется ревизионной комиссией ЕАБР, утверждаемой советом Банка сроком на четыре года
Анти-кризисный фонд ЕврАзЭС (АКФ)	Беларусь, Казахстан, Киргизия, РФ, Таджикистан, Армения	2009	Преодоление негативных последствий мирового финансового и экономического кризиса национальными экономиками, обеспечение их экономической и финансовой устойчивости, а также содействию дальнейшему углублению интеграции экономик государств – участников Фонда	Средствами АКФ являются: <ul style="list-style-type: none"> – взносы в АКФ; – поступления от размещения (инвестирования) временно не используемых средств АКФ; – поступления от предоставления средств АКФ на возвратной основе; – пожертвования; – иные поступления. Первоначальные взносы государств – учредителей в АКФ – 8,513 млрд долл. США в том числе: <ul style="list-style-type: none"> – Киргизия, Таджикистан и Армения – по эквиваленту в 1 млн долл. США; – Беларусь – эквивалент 10 млн долл. США; – Казахстан – эквивалент в 1 млрд долл. США; – РФ – эквивалент 7,5 млрд долл. США 10% внесены на счет АКФ денежными средствами, 90% – в форме простого, необращаемого и беспроцентного векселя	<ul style="list-style-type: none"> – Предоставление суверенных займов государствам – участникам Фонда в целях преодоления негативных последствий мирового финансового и экономического кризиса; – предоставление стабилизационных кредитов государствам – участникам Фонда с низким уровнем доходов; – Финансирование межгосударственных инвестиционных проектов Практика. <ul style="list-style-type: none"> – 2010 г. – финансовый кредит Таджикистану в размере 70 млн долл. США на поддержку социальных расходов бюджета; – 2011 г. – решение о выделении кредита Беларуси на сумму 3 млрд долл. США траншами в течение 3 лет на стабилизацию платежного баланса 	<ul style="list-style-type: none"> – Фонд не является юридическим лицом. Управление средствами АКФ осуществляется Советом Фонда, членами которого являются министры финансов государств – участников АКФ и представители международных организаций – участников АКФ, совместно с управляющим средствами АКФ – Евразийским банком развития

Окончание табл. 6

Название института	Учредители и участники	Год создания	Цель создания	Источники средств	Направления расходования средств	Управление финансовыми средствами
Центр высоких технологий Евразийского эко-номинального общества	Условно-мо- ночные ор- ганизации Беларуси, Казахстана, Киргизии, РФ, Таджикиста- на, Армении (фактиче- ски в РФ – Рос- сийская венчурная компания, в Бела- руси – Бе- лорусский иннова- ционный фонд, в Казахста- не – Нацио- нальный иннова- ционный фонд)	2009	– Содействие раз- работке и реализа- ции согласованной инновационной политики госу- дарств – участни- ков Центра; – координация работ по созданию Евразийской инно- вационной системы и развитию ин- фраструктуры на- учно-технической и инновационной деятельности в го- сударствах, участ- вующих в создании и деятельности Центра; – содействие соз- данию механизмов финансирования инновационных программ и проек- тов и создание ус- ловий для привле- чения инвестиций в инновационную сферу и др.	Информационное, орга- низационно-техническое обеспечение деятельнос- ти Центра осуществляется Секретариатом Интег- рационного комитета ЕврАзЭС. Расходы, связанные с финансированием проведения заседаний Наблюдательного совета, осуществляются в соот- ветствии с законодатель- ством принимающего государства – участника Центра, а расходы, свя- занные с участием в за- седаниях, несут органы исполнительной власти направляющего государ- ства – участника Центра. Расходы, связанные с деятельностью по ре- ализации целей и задач Центра, осуществляются за счет средств заинтере- сованных организаций- участников	– Координация в разработке и реализации концепции создания Евразийской инновационной системы; – координация деятельности участников Центра в разработке приоритетов и стратегии развития инновационной деятельности; – организация информационного обмена между заинтересованными национальными структурами, обобщение информации о состоянии и технологиче- ской базе инновационных проектов; – содействие привлечению научных и производственных организаций к реа- лизации совместных инновационных проектов; – содействие развитию системы подготовки научных и инженерных кадров в области менеджмента инноваций и защите прав интеллектуальной собст- венности; – содействие созданию венчурных фондов и других финансовых механиз- мов для поддержки инновационной деятельности; – разработка предложений по разработке и внедрению стандартов иннова- ционного менеджмента в сфере разработки и производства высокотехноло- гичной наукоемкой продукции; – содействие в разработке и реализации проектов в области высоких техно- логий и инноваций; – разработка предложений по совершенствованию правового обеспечения инновационной деятельности, экономических механизмов ее реализации и стимулирования; – подготовка предложений по развитию инфраструктуры, обеспечивающей эффективное прохождение инновационных процессов, включая систему ин- формационного, экспертного, финансово-экономического обеспечения; – развитие международного сотрудничества в области инновационной дея- тельности. Практика. – К настоящему времени Центр высоких технологий ЕврАзЭС отобрал для реализации 14 инновационных проектов и еще 80 находятся на рассмотре- нии. – В апреле 2013 г. российским фондом «Российская венчурная компания», казахстанским АО «Национальное агентство технологического развития» и белорусским инновационным фондом создана совместная компания ООО «Венчурная компания „Центр инновационных технологий ЕврАзЭС“» для финансирования инновационных проектов на экономическом простран- стве государств – членов Евразийского экономического сообщества. Устав- ный капитал – по 30 млн руб. от каждого из учредителей	Центр подотчетен Интегра- ционному комитету ЕврАзЭС. Отчет Центра за осуществ- ляемую им деятельность и использование финансо- вых средств утверждается Наблюдательным советом

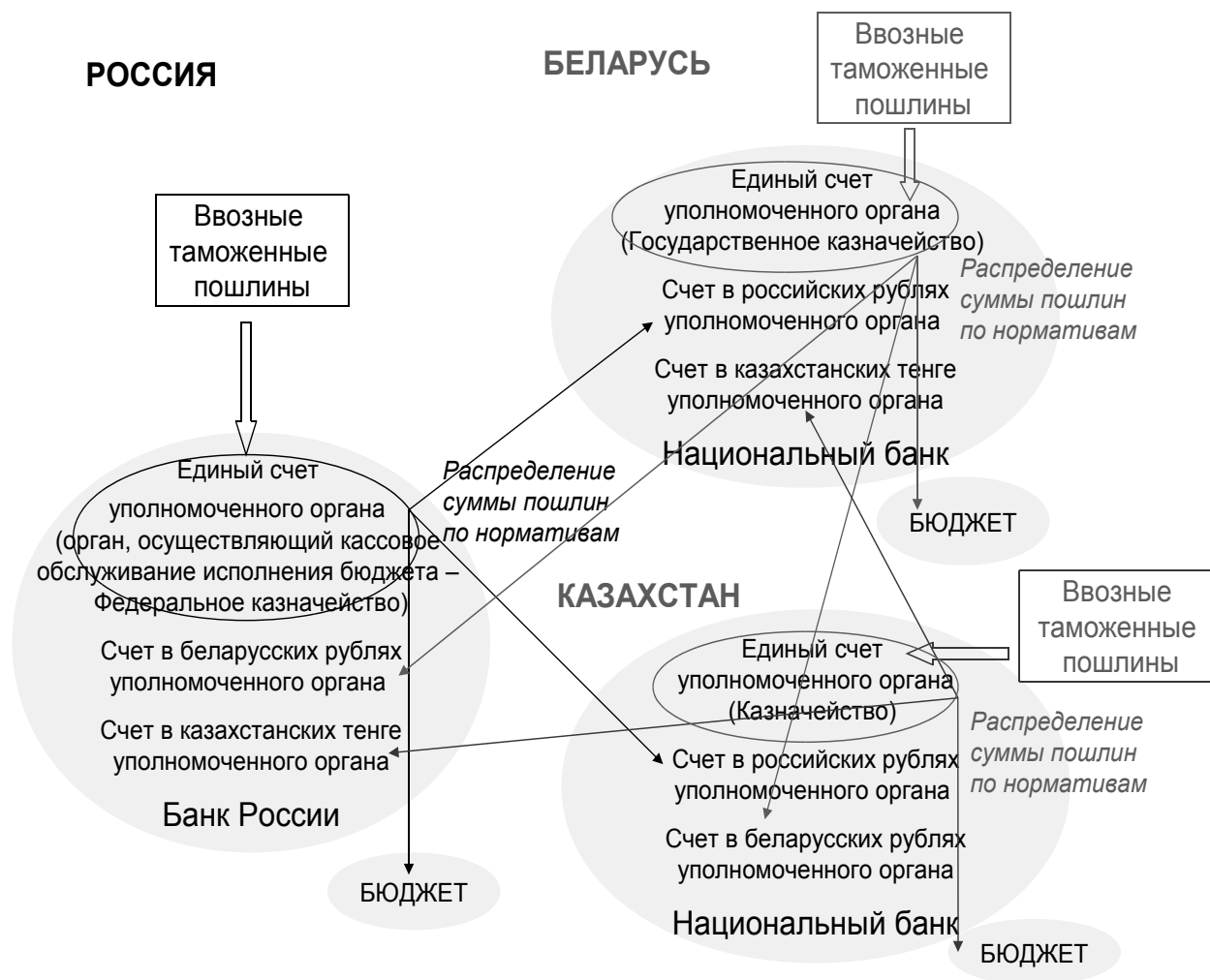


Рис. 3. Механизм зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) в Таможенном союзе



Рис. 4. Пример механизма зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) в Таможенном союзе

Таблица 7

Статистика перечислений сумм ввозных таможенных пошлин в бюджеты стран – участников Таможенного союза за период с 1 сентября 2010 г. по 1 января 2012 г.

Показатель	Млрд руб.
Сумма поступивших ввозных таможенных пошлин, уплаченных на территории РФ, из них:	966,8
– распределено в бюджет РФ;	850,5 (87,97%)
– распределено в бюджет Беларуси;	45,4 (4,7%)
– распределено в бюджет Казахстана	70,9 (7,33%)
Сумма поступивших от ввозных таможенных пошлин от Беларуси	35
Сумма поступивших от ввозных таможенных пошлин от Казахстана	46,7
Сальдо поступлений/выплат ввозных таможенных пошлин для России, из них:	–34,5
– по Беларуси;	–10,3
– по Казахстану	–24,1

Источник: Долгалев А.В. Таможенный союз: история создания и механизм функционирования. 15.03.2012. URL: <http://bujet.ru>.

Таблица 8

**Доходы сметы расходов Комиссии ТС,
2009–2012 гг.**

Год	Объем доходов, млн рос. руб.
2009	82,5
2010	267,6
2011	461,6
2012	385 (проект Сметы)

Источники: решение № 12 Комиссии Таможенного союза «О Смете расходов Комиссии Таможенного союза на 2009 год» (принято в г. Москве 04.02.2009); решение № 657 Комиссии Таможенного союза «О годовом отчете об исполнении Сметы расходов Комиссии Таможенного союза за 2010 год» (принято в г. Минске 19.05.2011); решение № 54 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О смете расходов Комиссии Таможенного союза на 2011 год» (принято в г. Астане 05.07.2010); решение № 611 Комиссии Таможенного союза «О проекте Сметы расходов Комиссии Таможенного союза на 2012 год» (принято в г. Москве 07.04.2011).

(пп. 1, 2 ст. 8 Соглашения). Комиссия также вправе создать специальный комитет из сотрудников уполномоченных, таможенных и иных государственных органов стран-участниц, иных привлеченных специалистов для контроля (аудита) за соблюдением странами порядка зачисления и распределения

поступивших сумм ввозных таможенных пошлин (п. 3 ст. 8 Соглашения). Кроме этого, ежегодная проверка в рамках совместных контрольных мероприятий осуществляется Комитетом государственного контроля Республики Беларусь, Счетным комитетом по контролю за исполнением республиканского бюджета Республики Казахстан и Счетной палатой Российской Федерации (п. 5 ст. 8 Соглашения).

Графически схема распределения ввозных таможенных пошлин и иных эквивалентных платежей в ТС представлена на рис. 3.

Пример распределения ввозных таможенных пошлин и иных эквивалентных платежей в ТС, получаемых Белоруссией, представлен на рис. 4.

Анализ исполнения соглашения о Таможенном союзе показывает, что на первом этапе функционирования данного объединения сальдо поступлений складывается не в пользу РФ (табл. 7).

ФИНАНСИРОВАНИЕ КОМИССИИ ТС

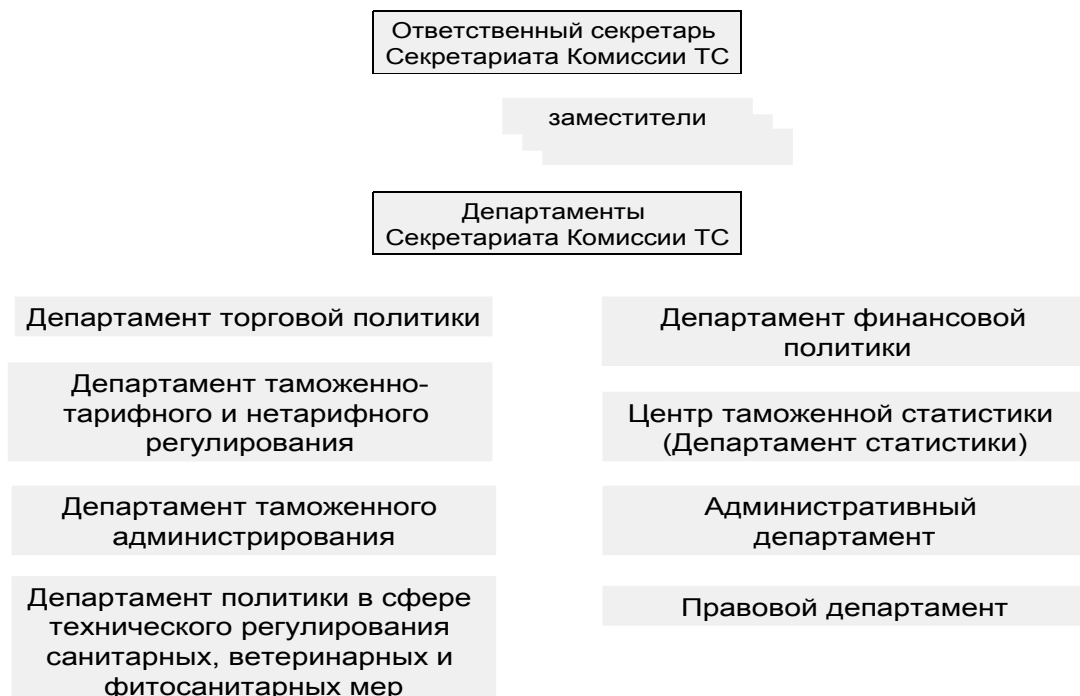
Для обеспечения условий финансирования и развития Таможенного союза был создан постоянно действующий регулирующий орган ТС – Комиссия Таможенного союза.

Финансирование деятельности Комиссии ТС осуществлялось за счет долевых взносов стран – участниц ТС пропорционально количеству голосов, которыми были наделены страны-участницы в Комиссии (ст. 9 Договора о Комиссии Таможенного союза от 06.10.2007). Голоса распределялись следующим образом: Белоруссия и Казахстан – по 21,5, Россия – 57 (ст. 7 Договора о Комиссии Таможенного союза от 06.10.2007).

Распределение расходов Комиссии Таможенного союза в 2011 г.

Код статьи	Наименование предметных статей расходов	Сумма
200	Расходы	437 657,6
210	Оплата труда и начисления на выплаты по оплате труда	221 646,3
211	Заработная плата	163 636,1
212	Прочие выплаты	4 016,0
213	Начисления на выплаты по оплате труда	53 994,2
220	Оплата работ, услуг	209 529,4
221	Услуги связи	6 18,5
222	Транспортные услуги	41 912,3
224	Арендная плата за пользование имуществом	8 481,4
225	Работы, услуги по содержанию имущества	96 251,1
226	Прочие работы, услуги	56 666,1
290	Прочие расходы	6 481,9
300	Поступление нефинансовых активов	23 918,0
310	Увеличение стоимости основных средств	19 473,5
340	Увеличение стоимости материальных запасов	444 4,5
	Итого расходов	461 575,6

Источник: решение № 54 Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О смете расходов Комиссии Таможенного союза на 2011 год» (принято в г. Астане 05.07.2010).



*Рис. 5. Организационная структура Секретариата Комиссии ТС, 2010 г.**

* Решение № 92 Комиссии Таможенного союза «О проекте Сметы расходов Комиссии Таможенного союза на 2010 год» (принято в г. Алма-Ате 25.09.2009).



Рис. 6. Организационные изменения в системе органов ЕврАзЭС с созданием ЕЭК

Расходная часть сметы расходов Комиссии ТС направлялась на финансирование содержания ее Секретариата и проведения заседаний Комиссии ТС и высшего органа Таможенного союза (ВОТС) (Межгоссовета ЕврАзЭС) (п. 2.1 Положения о смете расходов Комиссии Таможенного союза, утвержденного решением Межгоссовета ЕврАзЭС (высшего органа Таможенного союза) на уровне глав правительств от 12.12.2008 № 5).

Смета расходов Комиссии ТС формировалась и утверждалась без дефицита (п. 2.2 Положения о смете расходов Комиссии Таможенного союза).

Разработка сметы осуществлялась Секретариатом Комиссии ТС, согласовывалась с правительствами государств — членом Таможенного союза и утверждалась ВОТС (п. 3 Положения о смете расходов Комиссии Таможенного союза). Секретариат составлял квартальные и годовые отчеты об исполнении сметы расходов Комиссии ТС, которые утверждались Ответственным секретарем Комиссии ТС (квартальные отчеты), ВОТС (годовые отчеты) (пп. 5.2, 5.3 Положения о смете расходов Комиссии Таможенного Союза).

Перечисление долевых взносов государств — членом Таможенного союза на счета Секретариата осуществлялось, как правило, ежемесячно, но не реже одного раза в квартал (п. 4.2).

Ревизия финансово-хозяйственной деятельности Секретариата проводилась представителями государств — членом Таможенного союза по решению Комиссии ТС не реже одного раза в два года; их результаты представлялись на рассмо-

трение ВОТС (п. 6.5 Положения о смете расходов Комиссии Таможенного союза).

Объем доходов по смете расходов Комиссии Таможенного союза за 2008–2011 гг. представлен в табл. 8.

Распределение расходов Комиссии Таможенного союза в 2011 г. представлено в табл. 9.

Организационная структура Секретариата Комиссии ТС представлена на рис. 5.

Численность Секретариата Комиссии ТС на 2010 г. составляла 135 чел., в том числе 22 должностных лица (16%) и 113 сотрудников (84%)².

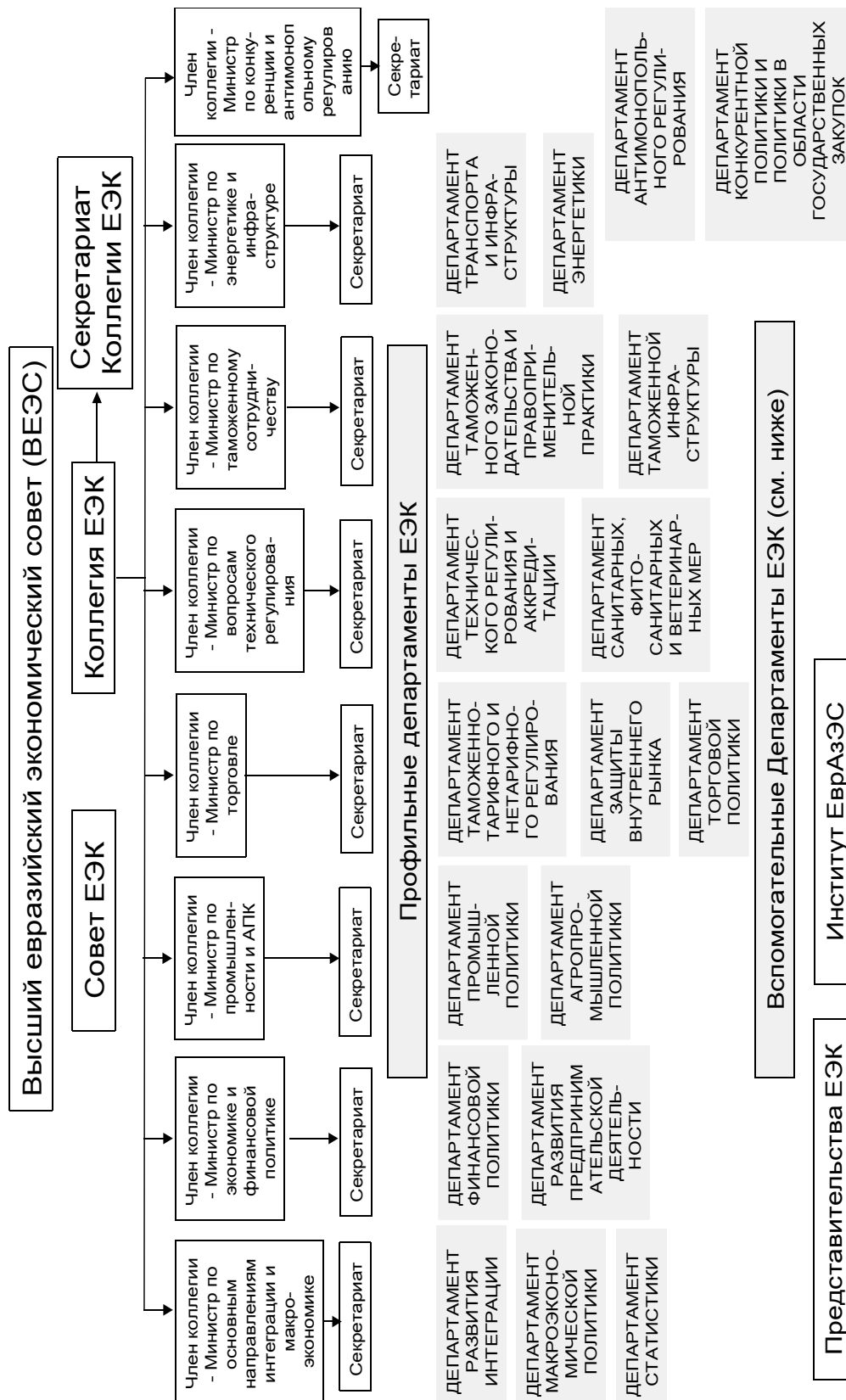
ЕВРАЗИЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ

После создания ЕЭК данная комиссия заменила упраздненную Комиссию Таможенного союза (ст. 39 Договора о Евразийской экономической комиссии, подписанного 18.11.2011 (далее — Договор) — начала работу с февраля 2012 г.

На рис. 6 приведены организационные изменения в системе органов ЕврАзЭС с созданием Евразийской экономической комиссии.

Финансовое обеспечение ЕЭК изменено не было (по сравнению с порядком финансирования Комиссии ТС). Так, финансирование деятельности ЕЭК осуществляется на основании бюджета ЕЭК на очередной календарный год, формируемого за счет долевых взносов стран-участниц, определяемых

² Решение № 92 Комиссии Таможенного союза «О проекте Сметы расходов Комиссии Таможенного союза на 2010 год» (принято в г. Алма-Ате 25.09.2009).



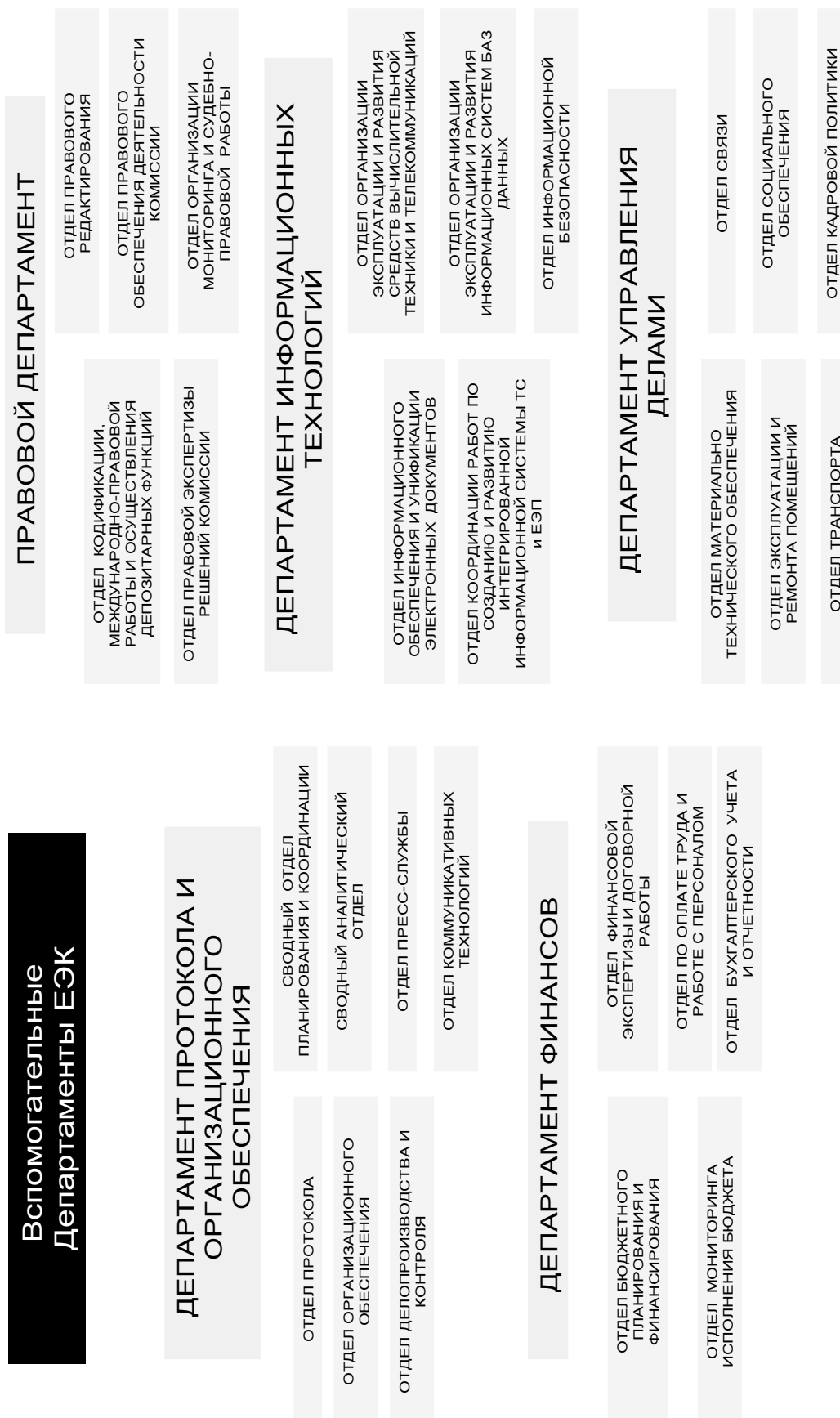


Рис. 7. Организационная структура ЕЭК, 2012 г.

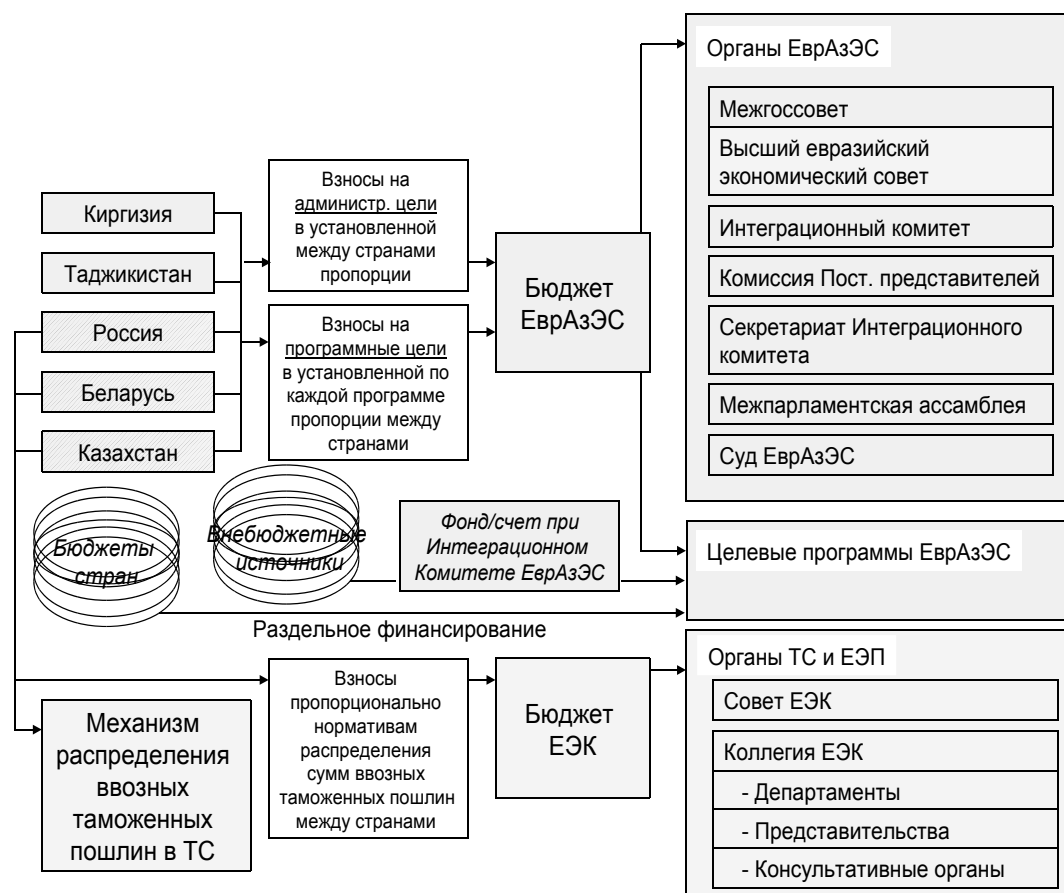


Рис. 8. Экономическая интеграция в рамках ТС и ЕЭП: бюджетная модель

пропорционально нормативам распределения сумм ввозных таможенных пошлин для каждой страны-участницы в соответствии с Соглашением об установлении и применении в Таможенном союзе порядка зачисления и распределения ввозных таможенных пошлин (иных пошлин, налогов и сборов, имеющих эквивалентное действие) от 20 мая 2010 г. (п. 3 ст. 7 Договора)³.

Коллегия ЕЭК (ее департаменты) осуществляет разработку проекта бюджета ЕЭК и его исполнение, а также подготовку проектов отчетов о его исполнении (ст. 18, 23 Договора); Совет ЕЭК одобряет бюджет ЕЭК (ст. 9 Договора). Председатель Коллегии ЕЭК распоряжается финансовыми и материальными средствами ЕЭК (ст. 23 Договора).

Бюджет ЕЭК и положение о бюджете ЕЭК подлежат утверждению Высшим Евразийским экономическим советом на уровне глав государств (п. 4 ст. 7 Договора).

³ Беларусь — 4,70%; Казахстан — 7,33%; Российская Федерация — 87,97%. Во взаимоотношениях между Казахстаном и Россией используются следующие нормативы: Казахстан — 7,69%, Россия — 92,31%.

Организационная структура ЕЭК представлена на рис. 7.

На рис. 8 представлена бюджетная система интеграционных объединений, направленных на создание ЕЭП и ТС — ЕврАзЭС и Таможенного союза.

Из рисунка видно, что бюджетная система интеграционных объединений, направленных на создание ЕЭП и ТС, формируется на основании модели единого бюджета (пример: ЕС), из которого осуществляется финансирование как органов интеграционного объединения, так и реализуемых им программ развития. Наличие двух бюджетов (ЕврАзЭС и ЕЭК) объясняется разным составом участников, входящих в Евразийское экономическое сообщество и в Таможенный союз соответственно.

Вместе с тем наличие в рамках ЕврАзЭС институтов с отдельными бюджетами (ЕАБР, Антикризисный фонд ЕврАзЭС, Центр высоких технологий ЕврАзЭС, Центр инновационных технологий ЕврАзЭС и др.), а также финансирование ряда МЦП через бюджеты стран-участниц (не через бюджет ЕврАзЭС) свидетельствуют о том, что в рамках Евразийского экономического сообщества модель единого бюджета реализована не в полной мере.

ВЫВОДЫ

Евразийский экономический союз — это более глубокая степень интеграции на евразийском пространстве, следующая за зоной свободной торговли, Таможенным союзом и Единым экономическим пространством, главная задача которой состоит в обеспечении реализации четырех «свобод»: перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Если в рамках ТС и ЕЭП создавали условия для беспрепятственного движения товаров, то по остальным свободам значительного прогресса достигнуто не было. Для дальнейшего развития интеграции и движения государств-членов к полноформатному экономическому союзу требовалось проведение планомерной нормотворческой работы по расширению и совершенствованию договорно-правовой базы ТС и ЕЭП, созданию правового поля для реализации четырех «свобод». Такими важными новшествами, которые вступают в силу с началом функционирования ЕАЭС, являются формирование единого рынка услуг, развитие предпринимательства, создание об-

щего финансового рынка, координация налоговой, валютной политики, охрана и защита прав интеллектуальной собственности, поощрение и защита инвестиций, ликвидация барьеров на пути свободного перемещения рабочей силы, повышение уровня жизни и условий занятости населения стран ЕАЭС.

В этой связи Евразийская экономическая интеграция, в которой участвует Россия, использует позитивный опыт успешных интеграционных союзов. Для ЕАЭС интересен опыт как ЕС, где составляется и исполняется единый бюджет, так и практика МЕРКОСУР, где система формирования общих ресурсов децентрализована, также опыт существующих на просторах СНГ интеграционных объединений, как Единое экономическое пространство, Таможенный союз и Евразийское экономическое сообщество, их возможности и недостатки, результаты реализации межгосударственных целевых программ и источники их финансирования, роли и функции Евразийской экономической комиссии, механизмы управления общими финансовыми ресурсами ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зубенко В.В., Игнатова О.В., Орлова Н.Л., Зубенко В.А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2016. С. 321–323.
2. Зубенко В.В., Зубенко В.А. ЕврАзЭС: общее и особенное. Проблемы мировой экономики и международных отношений на современном этапе: сборник научных трудов. М.: МЭСИ, 2013. С. 25–27.
3. Декларация «О евразийской экономической интеграции» от 18.11.2011.
4. Договор о Евразийской экономической комиссии, подписанный от 18.10.2011; решение № 1 Высшего Евразийского экономического совета «О Регламенте работы Евразийской экономической комиссии» (вместе с «Функциями и полномочиями Совета») (принято в г. Москве 18.11.2011).
5. Договор о Комиссии Таможенного союза от 06.10.2007.
6. Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26.02.1999.
7. Договор «О Евразийском экономическом союзе» от 29.05.2014.
8. Аналитический вестник № 7 (450), подготовленный Аналитическим управлением Совета Федерации. 16.03.2012. С. 22; Дементьев А.Н., Трофимов А.М. О некоторых аспектах формирования бюджетной политики в рамках ЕврАзЭС // Аналитический вестник Совета Федерации № 7 (450);
9. Долгалев А.В. Таможенный союз: история создания и механизм функционирования. 15.03.2012. URL: <http://bujet.ru>.
10. Евразийское экономическое сообщество: 2000–2009: справочник / Секретариат Интеграционного комитета ЕврАзЭС. М., 2010. 112 с.
11. URL: <http://www.evrases.com/>.
12. URL: <http://eurasiancommission.org>.

REFERENCES

1. Zubenko V.V., Ignatova O.V., Orlova N.L., Zubenko V.A. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata* [The world economy and international economic relations. Manual and workshop for the Academic BA course]. Moscow, Yurayt Press, 2016, pp. 321–323 (in Russian).
2. Zubenko V.V., Zubenko V.A. *EvrAzES: obshchee i osobennoe. Problemy mirovoy ekonomiki i mezhdunarodnykh otnosheniy na sovremennom etape: sbornik nauchnykh trudov* [EAEC: General and Special. Problems of World Economy and International Relations at the Current Stage. Collection of scientific papers], Moscow, MESI Publishing House, 2013, pp. 25–27 (in Russian).

3. Deklaratsiya «O evraziyskoy ekonomicheskoy integratsii» ot 18.11.2011 g [Declaration “On the Eurasian economic integration” dated 18.11.2011] (in Russian).
4. Dogovor o Evraziyskoy ekonomicheskoy komissii, podpisannyi ot 18.10.2011 goda; reshenie № 1 Vyshego Evraziyskogo ekonomicheskogo soveta «O Reglamente raboty Evraziyskoy ekonomicheskoy komissii» (vmeste s «Funktsiyami i polnomochiyami Soveta») (prinyato v g. Moskve 18.11.2011 [the Eurasian Economic Commission Treaty signed 18.10. 2011; Resolution no. 1 of the Supreme Eurasian Economic Council “On the Rules of Procedure of the Eurasian Economic Commission” (along with “The functions and powers of the Council”) (adopted 18.11.2011 in Moscow)] (in Russian).
5. Dogovor o Komissii Tamozhennogo soyuza ot 06.10.2007 [Agreement on the Customs Union Commission of 06.10.2007] (in Russian).
6. Dogovor o Tamozhennom soyuze i Edinom ekonomicheskom prostranstve ot 26.02.1999 [Agreement on the Customs Union and the Common Economic Space of 26.02.1999] (in Russian).
7. Dogovor «O Evraziyskom ekonomicheskom soyuze» ot 29.05.2014 [Agreement “On the Eurasian Economic Union” of 29.05.2014] (in Russian).
8. Analiticheskiy vestnik no. 7 (450), podgotovlenniy Analiticheskim upravleniem Soveta Federatsii. 16.03.2012. S. 22; Dement'ev A.N., Trofimov A.M. O nekotorykh aspektakh formirovaniya byudzhetnoy politiki v ramkakh EvrAzES [Analytical Bulletin no. 7 (450) prepared by the Federation Council Analytical Office. 16.03.2012. P. 22; Demytyev A.N., Trofimov A.M. On certain aspects of the budget policy formation in the EAEC]. *Analiticheskiy vestnik Soveta Federatsii — Analytical Bulletin of the Federation Council*, no. 7 (450) (in Russian).
9. Dolgalev A.V. Tamozhennyi soyuz: istoriya sozdaniya i mekhanizm funktsionirovaniya. 15.03.2012 [The Customs Union: history of creation and functioning mechanism. 15.03.2012]. URL: <http://bujet.ru> (in Russian).
10. Evraziyskoe ekonomicheskoe soobshchestvo: 2000–2009. Spravochnik / Sekretariat Integratsionnogo komiteta EvrAzES [The Eurasian Economic Community: 2000–2009. Directory / Secretariat of the EurAsEC Integration Committee]. Moscow, 2010, 112 p. (in Russian).
11. URL: <http://www.evrases.com/>
12. URL: <http://eurasiancommission.org>.

Информбюро

Таможенный кодекс ЕАЭС заработает с 2018 г.

Совет Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) утвердил вступление в силу нового Таможенного кодекса стран ЕАЭС с 1 января 2018 г., говорится в сообщении ЕЭК. Изначально планировалось, что кодекс заработает с 1 июля 2017 г.

«На совете ЕЭК принято решение о синхронизации процедур ратификации Таможенного кодекса ЕАЭС. Это позволит ему вступить в силу 1 января 2018 г. Одновременно с кодексом начнут действовать первоочередные решения комиссии по 25 вопросам, отнесенным на наднациональный уровень. Они касаются регулирования деятельности уполномоченных экономических операторов, правил перемещения товаров физическими лицами», — говорится в сообщении.

Беларусь не присутствовала на заседании Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств ЕАЭС в Санкт-Петербурге, где в декабре был подписан Таможенный кодекс ЕАЭС. Позже президент Беларуси Александр Лукашенко указом одобрил проект договора о кодексе в качестве основы для перегово-

ров и уполномочил Государственный таможенный комитет страны на проведение переговоров по нему.

В апреле пресс-служба Лукашенко сообщила, что глава государства подписал пакет документов, касающихся развития евразийской интеграции, в том числе координации транспортной политики, цифровой повестки дня, общих финансового и электроэнергетического рынков. Как отмечали в пресс-службе, пакет включает в себя и договор о Таможенном кодексе ЕАЭС, нормы которого направлены на дальнейшее углубление интеграционных процессов и рост объемов торговли между ЕАЭС и мировым сообществом.

ЕАЭС — международное интеграционное экономическое объединение, созданное на базе Таможенного союза и Единого экономического пространства и функционирующее с 1 января 2015 г. Сейчас членами ЕАЭС являются Россия, Армения, Беларусь, Казахстан и Киргизия.

Источник: <http://ria.ru>