

Министерство образования и науки Российской Федерации



Уральский государственный экономический университет

# **Формирование Евразийского экономического союза: финансово-правовой аспект**

Сборник статей  
Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 6–7 октября 2015 г.)

Екатеринбург  
2015

УДК 339.923+351.82  
ББК 65–65+67.911.22  
Ф79

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, профессор, директор института финансов и права,  
заведующий кафедрой финансовых рынков и банковского дела  
Уральского государственного экономического университета

*М.С. Марамыгин*

доктор экономических наук,  
профессор кафедры финансовых рынков и банковского дела  
Уральского государственного экономического университета

*В.П. Иваницкий*

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры государственных и муниципальных финансов  
Уральского государственного экономического университета

*Н.А. Истомина*

Ф79 **Формирование Евразийского экономического союза: финансово-правовой аспект** [Текст] : сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 6–7 октября 2015 г.) / [отв. за вып. : М. С. Марамыгин, В. П. Иваницкий, Н. А. Истомина] ; М-во образования и науки РФ, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : [Изд-во УрГЭУ], 2015. – 340 с.

Сборник включает статьи участников I Всероссийской научно-практической конференции, организованной институтом финансов и права Уральского государственного экономического университета (г. Екатеринбург). В публикациях затронуты актуальные вопросы формирования Евразийского экономического союза в контексте финансовых и правовых аспектов. Сборник может быть полезен преподавателям, студентам, аспирантам, докторантам высших учебных заведений, ученым академических научно-исследовательских институтов, специалистам-практикам органов государственной власти и местного самоуправления, предприятий, учреждений, организаций, а также всем, кто интересуется вопросами функционирования Евразийского экономического союза.

УДК 339.923+351.82  
ББК 65–65+67.911.22

© Авторы, указанные в содержании, 2015  
© Уральский государственный  
экономический университет, 2015

## Предисловие

Формирование Евразийского экономического союза – явление времени, одна из важнейших составляющих обновления миропорядка. На первый взгляд, новый миропорядок есть в большей степени политическое явление, чем экономическое. Однако то обстоятельство, что проблемы формирующегося евразийства по существу одна из первых научно-практических конференций (а на Урале первая) рассматривала через призму финансово-правового аспекта, не может быть случайностью. Ещё в XIX веке выдающийся государственный и общественный деятель Германии Карл Захария отмечал: «Без финансовой науки все другие государственные науки были бы мертвой буквой». Это созвучно выступлению В.И. Ленина в 1918 г.: «Всякие радикальные реформы наши обречены на неудачу, если мы не будем иметь успеха в финансовой политике».

Материалы Всероссийской научно-практической конференции по обозначенной тематике, раскрывающие проблему через призму финансово-правового аспекта, подтверждают достаточно четко ее правовую направленность. В этом усматривается ряд моментов, важнейшим из которых является то, что формирование системы финансовых взаимодействий для стран – членов Союза, для субъектов хозяйствования, и особенно их экономических партнеров из других стран, становится актом первостепенной значимости, который, в свою очередь, обязывает квалифицированно подготовить нормативно-правовую документацию не без опоры на финансы как объективно функционирующую экономическую категорию.

Следующее достаточно значимое объективное обстоятельство – глобализация методов хозяйствования и образа жизни цивилизованного мира. Сегодня и на столетия в будущем все более и более будет становиться обязательным явлением жить в условиях неотвратимой межнациональной и межгосударственной деятельности, прежде всего не только с использованием достижений науки, но и межнациональных и межгосударственных научных открытий, что диктует конвергентность в образовании, в формировании духовного и физического здоровья землян. Одной из острейших проблем нашего времени стало рациональное отношение к природе; необходимо внимательнее относиться к сохранению природного дара человека и всего живущего на Земле.

На первый взгляд, это не имеет прямого отношения к финансово-правовому аспекту формирования Евразийского экономического союза.

Однако рассмотрение вопросов евразийства, равно как и аспектов деятельности других экономических союзов (ШОС, БРИКС и др.), должно становиться для всех уровней менеджмента объективно обязательным, жизненно значимым в экономической, политической и общественной жизни.

Полагаем уместным отметить, что в немногочисленных дореволюционных российских университетах, как и во многих зарубежных, научные исследования по финансам и праву и подготовка кадров осуществлялись на факультетах хозяйства и права. Из одного из таких факультетов Восточно-Сибирского государственного университета (г. Иркутск) в начале 30-х годов XX века выделились два самостоятельных института, которые в наше время функционируют как Уральский государственный юридический университет (г. Екатеринбург) и Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск).

Евразийский экономический союз объединил ряд стран, которые ещё менее четверти века тому назад длительное время вели хозяйство в централизованно управляемой системе. Освоение рыночных механизмов идет в этих странах несинхронно и при значительном давлении так называемой финансово-экономической генетики, которая хотя и заметно ослабевает, но, однако, остается живучей. Более чем трехсотлетняя система капитализма нуждается в модификации, что в наше время уже начинает будироваться в зарубежной печати. Не исключаются конвергентность, в основе которой лежит капитализация «так называвшегося социализма», и социализация многовекового капитализма. Этого не избежать. Прогресс – неотвратимое явление. Развитие производительных сил требует соответствующих производственных отношений. Начинается формирование новой экономики, или социоэкономики, императивом которой является человек.

Читатель имеет возможность ознакомиться с содержанием докладов участников конференции, в которых рассмотрено достаточно много проблемных, прикладных, жизненно важных вопросов.

Каждое выступление насыщено множеством видений решения; авторы подчеркивают значимость вопросов, которые XXI век ставит перед человечеством, перед наукой, образованием, реальной повседневной жизнью. Во-первых, конференция подтвердила правильность решения, принятого в недавнее время в УрГЭУ, что, полагаем, будет повторено и в других вузах, – создание института финансов и права, объединяющего подготовку кадров для капитализирующейся российской экономики в одном структурном подразделении. Во-вторых, акцент на финансово-правовых аспектах также можно считать удачным и полезным для будущего.

Из намерений, которые в ближайшее время желательно реализовать, укажем следующее: целесообразно учредить и издавать на двух (как минимум) языках журнал «Финансовый мир Евразии». Наличие такого журнала, в том числе электронного, поможет активизировать научно-образовательную общественность, представителей реальной экономики, политиков, общественных деятелей в направлении успешной реализации функций Союза, обеспечит в рамках стран Союза интеграцию рынка труда, что может оказать положительное воздействие на миграционные процессы. И последнее (сложно, но возможно) – учредить межстрановую сеть профильных вузов.

Конференция прошла достаточно результативно, и есть все основания считать, что встречи ученых, представителей научно-образовательного сообщества по финансово-правовому аспекту формирования и развития различного рода союзов будут традиционными и весьма полезными.

***В. П. Иваницкий***  
***доктор экономических наук, профессор***

# 1. Территориальный и правовой аспекты функционирования Евразийского экономического союза

*В. Е. Ковалев, О. Д. Фальченко*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Евразийская экономическая интеграция: современное состояние и перспективы развития**

**Аннотация.** Статья посвящена рассмотрению отдельных стадий региональной интеграции, связанных с формированием на постсоветском пространстве Евразийского экономического союза. Исследованы особенности реализации евразийского интеграционного проекта в рамках четырех стадий: 1) создание зоны свободной торговли (1993–2010 гг.); 2) Таможенный союз (2010–2011 гг.); 3) Формирование Единого экономического пространства (2012–2014 гг.); 4) Экономический союз (2015 г. – настоящее время). Каждая последующая стадия региональной экономической интеграции требует от государств все более ответственного подхода к согласованию и гармонизации индивидуальных интересов в рамках интеграционного объединения с постепенной трансформацией этого подхода к отстаиванию коллективных интересов в системе международных экономических отношений. Выделены основные положительные тенденции функционирования ЕАЭС и определены первоочередные задачи, решение которых направлено на повышение эффективности интеграционных процессов.

**Ключевые слова:** Евразийский экономический союз; экономическая интеграция; международная торговля.

В 2015 г. евразийскому интеграционному проекту исполняется 21 год. Рассматривая основные этапы его реализации, необходимо отметить, что формирование данного проекта началось в 1993 г. с создания зоны свободной торговли СНГ. Зоны свободной торговли в современном мире являются самым распространенным типом проектов экономической интеграции.

Принимая во внимание современную классификацию стадий региональной интеграции, которую предложил в 1961 г. известный американский экономист венгерского происхождения Бела Балашша (Béla Balassa), следует подчеркнуть, что зоны свободной торговли представляют собой первый этап построения интеграционных объединений стран [6, с. 174–175]. Зона свободной торговли подразумевает отмену таможенных пошлин и квот в торговле между государствами-членами. При этом каждый из участников сохраняет собственный торговый режим в отношении третьих стран. Данное обстоятельство (сохранение собственного торгового режима в отношении третьих стран) позволяет государствам проводить самостоятельную торговую политику и использовать таможенно-тарифное регулирование в отношении стран, не входящих в зону свободной торговли, без учета мнения партнеров по интеграционному объединению. Остальные формы региональной интеграции (Таможенный союз, общий внутренний рынок, экономический и валютный союз) требуют от государств все большей ответственности в принятии решений, так как требуют гармонизации и объединения подходов в гораздо большем количестве сфер экономического взаимодействия, по сравнению с зоной свободной торговли [3, с. 18].

Формирование зоны свободной торговли в рамках СНГ отдельные лидеры постсоветских государств, очевидно, считали лишь первым и начальным этапом воссоздания множества экономических связей между странами в период существования СССР. Разрушение этих связей стало катализатором кризисных явлений во многих странах постсоветского пространства. В 1994 г. контуры нового евразийского интеграционного объединения были обозначены Президентом Республики Казахстан Нурсултаном Назарбаевым во время лекции в Московском государственном университете им. М. В. Ломоносова. Лидер Казахстана предложил создать реально работающий союз государств, в основе объединения которых должны лежать экономические взаимосвязи: «Назрела необходимость в переходе на качественно новый уровень взаимоотношений наших стран на основе нового межгосударственного объединения, сформированного на принципах добровольности и равноправия. Таким объединением мог бы стать Евразийский союз (ЕАС). Он должен строиться на иных, чем СНГ, принципах, ибо основу нового объединения должны составить наднациональные органы, призванные решать две ключевые задачи: формирование Единого экономического пространства и обеспечение совместной оборонной политики. При этом важно подчеркнуть, что все остальные вопросы, касающиеся интересов суверенитета, внутреннего государственно-политического устройства, внешнеполитической деятельности каждого участника, остаются непри-

косновенными и предполагают невмешательство во внутренние дела друг друга» [1].

Лекция Президента Республики Казахстан 1994 г. показала, что уже в то время лидерами отдельных государств постсоветского пространства создание зоны свободной торговли воспринималось лишь как промежуточный этап на пути формирования более прогрессивных интеграционных объединений – Таможенного союза, единого экономического пространства и экономического союза постсоветских республик.

Руководители многих стран постсоветского пространства на том этапе не были готовы воспринять идеи «нового объединения». Спустя некоторое время их действенно поддержали только Республика Беларусь и Российская Федерация. В начале 1995 г. Республика Казахстан, Республика Беларусь и Российская Федерация подписали Соглашение о Таможенном союзе, нацеленное на устранение препятствий для свободного экономического взаимодействия между хозяйствующими субъектами сторон, обеспечение свободного товарообмена и добросовестной конкуренции. Соглашение «тройки» определило интеграционное ядро, которое и в настоящее время является двигателем интеграционных процессов в Евразии. Таможенный союз в 1990-е гг. так и не смог начать реально заработать по ряду причин. Однако «полученный при этом опыт оказался незаменимым для выработки в дальнейшем эффективной стратегии поэтапного сближения сопредельных государств, наиболее подготовленных к интеграции» [2, с. 6].

Намерение перейти к более тесному сотрудничеству на основе унификации нормативной базы и согласования процессов структурной перестройки экономик привело лидеров этих стран к идее создания в 2000 г. новой интеграционной структуры – Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Благодаря дальнейшему продвижению интеграционных процессов, к 2010 г. на базе ЕврАзЭС был сформирован и начал свою работу Таможенный союз, в который вошли Россия, Белоруссия и Казахстан. Таможенные территории стран были объединены в единую таможенную территорию, на которой стали применяться нормы единого Таможенного кодекса, действует Единый таможенный тариф, единая система внешнеторгового и таможенного регулирования, единое правовое поле в сфере технического регулирования.

18 ноября 2011 г. президенты Александр Лукашенко, Нурсултан Назарбаев и Владимир Путин подписали Декларацию о евразийской экономической интеграции. В Декларации было заявлено о переходе к следующему этапу интеграционного строительства – созданию Единого экономического пространства (ЕЭП), что предполагает свободу



движения услуг, свободу перемещения капитала и свободу движения рабочей силы.

2 февраля 2012 г. начала функционировать Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) – постоянно действующий наднациональный регулирующий орган, который обеспечивал условия функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства, разработку предложений по дальнейшему развитию интеграции в рамках проекта формирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

В 2013–2014 гг. ЕЭК и уполномоченные органы стран ЕЭП ЕврАзЭС вели активную подготовку Договора о Евразийском экономическом союзе. С его принятием завершилась кодификация международных договоров, составляющих нормативно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства. 29 мая 2014 г. в Астане (Казахстан) подписан договор о создании Евразийского экономического союза. А спустя некоторое время, в том же 2014 г., Армения (10 октября 2014 г. в Минске) и Киргизия (23 декабря 2014 г. в Москве) также присоединились к Договору. В Договор были включены нормы и правила ЕврАзЭС, отвечающие целям и задачам Союза по обеспечению четырех свобод (перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы). Положения договорно-правовой базы ТС и ЕЭП были приведены в соответствие с правилами и нормами Всемирной торговой организации (ВТО) [4, с. 215].

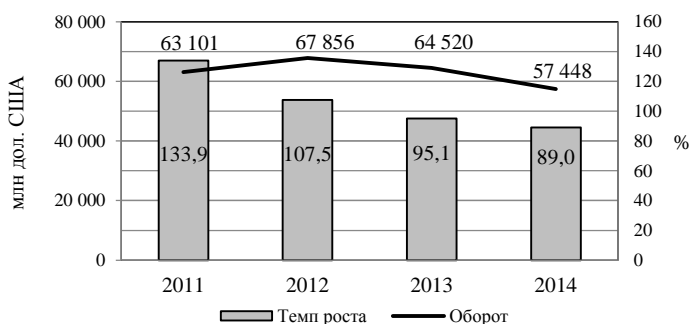
Евразийский экономический союз (начал функционировать с 1 января 2015 г.) является международной организацией региональной экономической интеграции, обладающей международной правосубъектностью. Ранее Таможенный союз и Единое экономическое пространство функционировали в рамках институциональной структуры Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС).

Таким образом, за 21 год реализации евразийский интеграционный проект прошел четыре стадии: 1) зона свободной торговли (1993–2010 гг.); 2) Таможенный союз (2010–2011 гг.); 3) Единое экономическое пространство (2012–2014 гг.); 4) Экономический союз (2015 г. – настоящее время). Необходимо особо подчеркнуть, что последние три стадии интеграции проект прошел за пять лет, что, безусловно, свидетельствует о сверхвысоких темпах реализации интеграционных процессов. Стоит отметить, что далеко не всегда в реализации подобных инициатив скорость обеспечивает надлежащее качество, так как каждая последующая стадия региональной экономической интеграции требует от государств все более ответственно подходить к согласованию и гармонизации своих индивидуальных интересов в рамках интеграционного

объединения, постепенно трансформируя этот подход к отстаиванию коллективных интересов интеграционного объединения в системе международных экономических отношений.

Сегодня контуры глобальной конкуренции во многом определяет не экономическое взаимодействие отдельных государств, а взаимодействие различных интеграционных объединений, действующих в мировой экономике. Вот почему важнейшей чертой любого подобного объединения, в итоге определяющей его конкурентоспособность в мировой экономике, является внутренний стержень, опирающийся на сочетание и гармонизацию интересов участников данного объединения.

Одним из главных критериев, свидетельствующих о тесной взаимосвязи экономик государств-членов интеграционных объединений, являются показатели их взаимной торговли. К сожалению, динамика взаимной торговли евразийского интеграционного проекта в 2010–2014 гг. имеет в большей степени негативную тенденцию (см. рисунок).



**Динамика взаимной торговли государств – членов ТС и ЕЭП в 2011–2014 гг. [5, с. 2]**

После резкого роста объема взаимной торговли в 2010–2011 гг., вызванного как эффектом низкой базы, так и либерализацией взаимной торговли после формирования общего рынка товаров, с 2013 г. произошло замедление товарооборота, перешедшее в спад (в текущих ценах). Стоит отметить, что на фоне сокращения объемов взаимной торговли последовательно снижался и коэффициент «интеграции»: доля взаимной торговли в совокупном объеме внешней торговли государств – членов ТС и ЕЭП за 2012–2014 гг. снизилась с 12,7 до 11,7 %. По данным Евростата, на фоне схожей динамики показателей доля взаимной торговли стран ЕС выросла в 2012–2013 гг. с 61,7 до 62,1 % [5, с. 5]. Данные цифры выглядят особенно показательными, если принять во внимание, что с 2010 по 2014 г. изменение удельного веса взаимной торговли стран –

членов ТС ЕвразЭС (ЕЭП ЕвразЭС, ЕАЭС) в общем объеме внешней торговли интеграционного объединения не имеет серьезной положительной тенденции. Таким образом, через взаимную торговлю страны ЕАЭС сегодня связаны в гораздо меньшей степени, чем, например, страны Европейского союза, при этом Белоруссия с Арменией и Армения с Кыргызстаном сегодня вообще практически не торгуют.

Одной из главных положительных тенденций функционирования ЕАЭС можно назвать то, что на фоне общей структуры экспорта стран ЕАЭС, в котором доминируют сырье и товары с низкой добавленной стоимостью, структура взаимной торговли выглядит гораздо более благоприятной, и в этом, вероятно, состоит основной позитивный эффект укрепления взаимосвязи экономик стран – членов интеграционного объединения. Данный эффект, очевидно, необходимо стремиться развивать и усиливать, так как исключительная ориентированность экономик стран ЕАЭС на сырьевой экспорт способствует созданию эффекта синдиката.

Укрепление отмеченного выше эффекта представляется весьма затруднительным без координации подходов государств к эффективной реализации основополагающих положений Договора о ЕАЭС, которые включают осуществление скоординированных (согласованных, единых) политик (в том числе агропромышленной, транспортной, энергетической). Очевидно, что интеграционный базис будет формироваться и развиваться, прежде всего, с учетом реализации этих основополагающих положений. Перспективы ЕАЭС будут зависеть от того, насколько эффективно участники интеграционного объединения сумеют ликвидировать барьеры доступа на едином рынке, а также изъятия и ограничения, создающие препятствия для свободного осуществления взаимной торговли государств-членов. Устранение таких барьеров, сокращение изъятий и ограничений функционирования внутреннего рынка ЕАЭС – приоритетная задача как на краткосрочный (например, создание единого рынка лекарственных средств и медицинских изделий планируется в 2016 г.), так и долгосрочный период (создание общего электроэнергетического рынка запланировано на 2019 г.).

Влияние на динамику и структуру взаимной торговли также окажут: координация взаимодействия в сфере санитарных, ветеринарных и фитосанитарных мер; смежные с вопросами взаимной торговли вопросы развития экспорта и активизации единой и согласованной в соответствующих сегментах торговой политики ЕАЭС; выстраивание системы преференциальных торговых соглашений и использование иных инструментов торговой политики во взаимоотношениях с третьими странами.

При этом в целях реализации интеграционного потенциала, в том числе в части роста взаимной торговли, уже сейчас необходимо создавать фундамент для разработки и реализации долгосрочных интеграционных мер и проектов, конкретизирующих и развивающих положения Договора о ЕАЭС.

### Библиографический список

1. Выступление Нурсултана Назарбаева в МГУ им. М. В. Ломоносова 29 марта 1994 г. (полный текст лекции). URL: [http://eurasia.org/nazarbaev\\_msu\\_1994](http://eurasia.org/nazarbaev_msu_1994).
2. Евразийская экономическая интеграция: цифры и факты (2015) // Евразийская экономическая комиссия. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC\\_dig\\_facts1.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_dig_facts1.pdf).
3. Европейская интеграция: учебник / под ред. О. В. Буториной. М.: Деловая литература, 2011.
4. Ковалев В. Е., Фальченко О. Д. Механизм реализации обязательств по присоединению России к ВТО в рамках евразийской экономической интеграции // Потребительский рынок Евразии: современное состояние, теория и практика в условиях Евразийского экономического союза и ВТО: сб. ст. III Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2015.
5. Причины изменения динамики взаимной торговли государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в 2010–2014 гг. и предложения по наращиванию объемов взаимного товарооборота государств – членов Евразийского экономического союза (Аналитический обзор). URL: <https://docs.eaeunion.org>.
6. Balassa B., Richard D. Irwin. The Theory of Economic Integration. Homewood, Illinois, 1961. URL: [http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20\(Belassa\).pdf](http://ieie.itam.mx/Alumnos2008/Theory%20of%20Economic%20Integration%20(Belassa).pdf).

**А. А. Тенетко**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## Проблемы механизма интегративного образования «Евразийский экономический союз»

**Аннотация.** Рассмотрены проблемы регулятивных механизмов Евразийского союза. Проанализированы характерные черты интегративных процессов на постсоветском пространстве. Сделаны выводы о возможном направлении развития регулятивных процессов.

**Ключевые слова:** Евразийский союз; механизм регулирования; постсоветское пространство.

Проблема наднационального регулирования на постсоветском пространстве интересует большое количество специалистов, особенно представителей экономической и юридической мысли, а также геополитики. Назовем несколько юридических и политологических работ. Так, с позиций международной политики и истории проблему рассматрива-

ют Ю. В. Косов, А. В. Торопыгин [7, с. 71] в работе «Содружество независимых государств: Интеграция, парламентская дипломатия и конфликты»; с позиций интегративного права – авторский коллектив работы «Интегративное право в современном мире. Сравнительно-правовое исследование» под ред. С. Ю. Кашкина [5, с. 8]; также нельзя обойти вниманием работы, имеющие некоторое, на первый взгляд, опосредованное значение. Это специалисты по европейскому праву М. Н. Марченко, Е. М. Дерябина [9, с. 4] в работе «Право Европейского союза. Вопросы истории и теории» и по праву ВТО – И. В. Зенкин в работе «Право Всемирной торговой организации» [4, с. 59] и др.

Обращаясь к такому достаточно новому образованию, как Евразийский союз нужно назвать ряд базовых характеристик, без уяснения которых трудно верно определить его природу, его объективный образ и дальнейшие перспективы развития.

1. Сущностная цель образования – создание новых, комплексных механизмов регулирования, так необходимых для участников проекта.

2. Механизмы регулирования именно наднациональные, которые по своей природе принципиально отличаются от двусторонних и национальных.

3. Идея создания ЕАЭС носит ярко выраженный региональный характер.

4. Тематический потенциал отношений, регулируемых Евразийским союзом, перечислен в п. 3 Положения о Евразийской экономической комиссии. Данный перечень, как нужно заметить, очень широк и в силу этого заслуживает к себе серьезного внимания, так как его наличие предполагает в чем-то сложный и достаточно гибкий регулятивный инструментарий. Последний охватывает большинство аспектов международной экономики в регионе, особо таможенной тематики: таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, таможенное регулирование, техническое регулирование, но также транспорт и перевозки, энергетическую политику, естественные монополии, трудовую миграцию, промышленные и сельскохозяйственные субсидии и т.д. Данный список, кроме всего прочего, дает почву для анализа пересечений регулятивных механизмов ЕАЭС и такого образования, как ВТО.

5. Стадия образования и формирования организации приходится на момент достаточно сложившейся новой системы наднациональных механизмов регулирования типа ВТО и ЕС.

Евразийский союз образовался не на пустом месте и имеет свою историю. В частности, нужно помнить о таких этапах развития данного союза, как:

1. Поиск механизмов интеграции в рамках идеологии СНГ (Договор о создании экономического союза 1993 г., Соглашение о создании зоны свободной торговли 1994 г., Соглашение о Таможенном союзе 1995 г., Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной сферах 1996 г., Решение о приоритетных направлениях – формирование Общего рынка товаров, услуг, капитала и рабочей силы 1997 г.). Данные составляющие справедливо выделяют Ю. В. Косов, А. В. Торопыгин [7, с. 61].

2. Принятие механизмов регулирования в новом для пространства СНГ и постсоветского пространства ключе: Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве 1999 г.; Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества 2000 г.; Договор о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза 2007 г.; Договор о Евразийской экономической комиссии 2011 г.; Договор о Евразийском экономическом союзе 2014 г.

Данная этапизация достаточно проста, хотя имеются более подробные и интересные. Так, М. И. Кротов [8, с. 43] предлагает три этапа, а авторы монографии «Интеграционное право...» выделяют четыре этапа [5, с. 198].

Нужно добавить, что период с 2014 г. по настоящее время является очень продуктивным в смысле принятия большого количества соглашений и регламентов, актуальных сегодня.

Кроме всего вышеописанного, необходимо обратить внимание на историю создания и сам факт существования такого образования, как ОДКБ (Договор 1993 г. со своей историей развития), ведь именно его идея во многом венчает военно-политический уровень регулирования на постсоветском пространстве.

В числе проблем, которые требуют серьезного анализа и решений, можно назвать:

1. Серьезные различия в механизмах принятия решений в странах-участниках ЕАЭС – России, Белоруссии и Казахстане. Так, А. Н. Клепач пишет, что «механизм принятия экономических решений управления экономикой отличается от нашего больше, чем различия между нами, Китаем, Европой. И в этом плане мы во многом ближе к Казахстану, чем к Белоруссии» [6, с. 51].

Конечно, данные различия могут быть и будут создавать в некотором роде затруднения в работе всего механизма, но, думается, система должна будет справляться с такого рода сложностями своими административными процедурами.

2. Проблема так называемой «разноскоростной» интеграции. В 1990-е гг. вопрос решался путем включения механизма Таможенно-

го союза, в настоящее время постоянно возникают новые вызовы (Украина, потоки беженцев в Европу и т.д.). Все это подталкивает к разработке очень тонких и гибких инструментов регулирования.

3. Угрозы евразийскому пространству не являются только экономическими по своей природе. На это указывают и некоторые специалисты. Так, В. Т. Рязанов пишет: «Заблуждение, что интегративный процесс проходит с экономической доминантой» [10, с. 34].

Действительно, очевидны политические, военные и даже гуманитарные моменты, которые необходимо учитывать в настоящем времени и в перспективе участникам союзного образования (например, НАТО и его активность).

4. Сомнительна эффективность многих наднациональных инструментов в случаях серьезных, глубоких кризисов и катаклизмов в сравнении с конкретными и проверенными национальными механизмами. Так, сегодня нет никакой уверенности, что Европейский союз справится с проблемой беженцев; также остается в проблемном поле вопрос об урегулировании финансовых отношений с Грецией и т.д. Решения, которые принимаются, предлагают лишь некоторые временные улучшения с последующим развитием ситуаций неуправляемости и хаоса.

5. Остается актуальным вопрос определения глубины и характера интеграции в евразийской зоне. Некоторые специалисты, в том числе М. Л. Хазин [11, с. 62], говорят о необходимости единой политики валютного регулирования с перспективой создания региональной валютной зоны. Но данному, на первый взгляд очевидному, выводу противоречат многие другие проблемы, например такая, как «многовекторность» [2, с. 132] внешней политики стран участников Союза (см. далее п. 7).

6. Проблема авторства в разработке стандартов регулирования. На первый взгляд, именно Россия задает стандарты регулирования на всем союзном пространстве. Но наблюдения за действиями Казахстана и Белоруссии, их опытом говорят, что участники находятся в равных правах в вопросах видения проблемного поля отношений. И явного доминирования двусторонних, а тем более в наднациональных как экономических, так и военно-политических отношениях не допускается. Поэтому позиция относительно места и роли России в этой конфигурации – заблуждение.

7. Многовекторность как проблема разработки механизмов регулирования. Многовекторная внешняя политика стран-участников ставит огромный теоретический вопрос о скоростных возможностях

интеграции, ее глубине и тем более о наличии такого уровня интеграции, как валютный союз.

Необходимо напомнить, что Казахстан и Киргизия являются членами ШОС – организации, где лидером и главным бенефициаром [1, с. 335] является Китай.

Вообще, тактика лавирования для российской внешней политики в системе ШОС–ЕАЭС–ЕС закладывает требования высокой степени гибкости регулятивных инструментов.

Нужно заметить, что отношения с ЕС особенны не только сами по себе, но и в свете транзитной Украины, а может, в большей степени транзитной Белоруссии.

8. Остается неясным вопрос (возможно, не разрешимым в принципе): что собой в перспективе будет представлять ЕАЭС – федерацию, союз государств или что-то еще? Сам по себе идеологический вектор является принципом развития регулятивных механизмов. Но отсутствие ответа на данный вопрос тоже в большей степени уже объясняется многовекторностью внешней политики стран-участников и постоянно изменяющейся международной обстановкой.

9. В качестве одной из идеологических проблем нужно назвать отмеченную Р. С. Гринбергом «контрпродуктивность противопоставления политики модернизации России и ее курсу на консолидацию постсоветского пространства». По мнению автора, «обе установки не антагонистичны» [3, с. 32].

10. Недостаточную четкость правил (традиционную нечеткость правил) отмечает А. Н. Клепач: «Евразийское пространство в определенной степени строится не на жестких нормах, а на понятиях, несмотря на большое количество законов» [6, с. 50]. Конечно, если размышлять узко юридически или с позиций только хозяйствующих субъектов, автор скорее прав, но если принять во внимание большую часть отмеченных выше проблемных аспектов, то все кажется уже не таким однозначным.

11. Еще одна идеологическая ловушка отмечается некоторыми специалистами. Заключается она в том, что «значительная часть российских элит отдает приоритет евроатлантическим ценностям, настроением, и эталон, или модель поведения, тоже определяются там» [6, с. 51].

В заключение можно сформулировать следующие выводы.

1. Евразийская идея – это не столько экономическая, сколько политическая и социальная идея. По этой причине критерии оценки создания и функционирования союзных институтов и их инструментов не могут носить лишь ярко выраженный экономический характер. Кроме того, данная идея именно этим принципиально отличается от идеи Европейского Союза.



2. Организационный механизм сегодня вполне соответствует времени и сложившейся ситуации. В нём присутствует всё – как наднациональные моменты, так и двусторонние договоренности, как конкретные формы, так и концептуальные механизмы и программы.

3. Один из серьезнейших плюсов союзной системы – так называемая недостаточная четкость правил, которая является таковой лишь на первый взгляд. И если подробно ознакомиться с перечисленными в данной статье проблемами, то можно заметить, что данная нечеткость правил – это в какой-то мере сила и большой плюс данного образования, который формируется в поле многих неопределенностей международной жизни и многообразия хозяйственных договоренностей и обязательств (чего только стоит ВТО).

4. Изучая инструменты союзного образования ЕАЭС, необходимо изучать параллельные и часто напрямую связанные с ним ВТО, ЕС, ШОС, НАТО, а также региональные и даже хозяйственные партнерства, сложившуюся хозяйственную и политическую практику региона, за его границами и в глобальном масштабе.

#### Библиографический список

1. ВТО: механизм взаимодействия национальных экономик. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / под ред. С. Ф. Сутырина. М.: Эксмо, 2008.
2. *Гордеев В. В.* Мировая экономика и проблемы глобализации: учеб. пособие. М.: Высш. шк., 2008.
3. *Гринберг Р. С.* Формирование Евразийского союза: шансы и риски // Евразийская интеграция: геостратегический аспект / под ред. Ю. М. Осипова, А. Ю. Архипова, Е. С. Зотовой. М. – Ростов н/Д, 2014.
4. *Зенкин И. В.* Право Всемирной торговой организации. М.: Международные отношения, 2014.
5. Интегративное право в современном мире. Сравнительно-правовое исследование / под ред. С. Ю. Кашкина. М.: Проспект, 2015.
6. *Клепач А. Н.* Евразийская идея: политический, идеологический, экономический, социальный феномен // Евразийская интеграция: геостратегический аспект / под ред. Ю. М. Осипова, А. Ю. Архипова, Е. С. Зотовой. М. – Ростов н/Д, 2014.
7. *Косов Ю. В., Торопыгин А. В.* Содружество независимых государств: интеграция, парламентская дипломатия и конфликты. М., 2012.
8. *Кротов М. И.* Взаимовыгодная интеграция – условие модернизации в СНГ // Свободная мысль. 2010. № 9 (1616).
9. *Марченко М. Н., Дерябина Е. М.* Право Европейского союза. Вопросы истории и теории: учеб. пособие. М.: Проспект, 2010.
10. *Рязанов В. Т.* Интеграционные перспективы на евразийском пространстве // Евразийская интеграция: геостратегический аспект / под ред. Ю. М. Осипова, А. Ю. Архипова, Е. С. Зотовой. М. – Ростов н/Д., 2014.
11. *Хазин М. Л.* О евразийской интеграции // Евразийская интеграция: геостратегический аспект / под ред. Ю. М. Осипова, А. Ю. Архипова, Е. С. Зотовой. М. – Ростов н/Д, 2014.

**В. В. Морозов**

*Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук  
(Екатеринбург)*

## **Зоны свободного инвестирования и кластерные структуры в системе обеспечения инвестиционного взаимодействия стран и регионов<sup>1</sup>**

**Аннотация.** Обосновывается целесообразность создания в экономике России и зарубежных стран системы зон свободного инвестирования и кластерных структур различного иерархического типа с целью обеспечения инвестиционного взаимодействия стран и регионов в рамках формирования Евразийского экономического союза. Формулируются методологические основы и базовые принципы формирования организационных и функциональных структур в крупных территориальных экономических системах с целью обеспечения эффективного взаимодействия стран, регионов и отдельных хозяйствующих субъектов на российском и международном уровне в вопросе активизации и совершенствования инвестиционных отношений, придания им приоритетной инновационной направленности. Выдвигаются предложения по совершенствованию механизмов управления экономической и инвестиционной деятельностью этих структур.

**Ключевые слова:** зона свободного инвестирования; совершенствование; инвестиционные отношения; кластерная структура.

На современном этапе экономического развития роль и место страны и региона в мировой экономической системе определяются тем, насколько эффективно они смогут построить и использовать инвестиционные механизмы активизации и управления процессами своего экономического развития. С учетом изложенного выше формирование прогрессивных механизмов управления инвестиционной деятельностью, обеспечение эффективного инвестиционного взаимодействия на межгосударственном и межрегиональном уровнях на институциональной и интеграционной основе становятся сегодня определяющими факторами и приоритетом качественной модернизации, инновационного развития и совершенствования экономики регионов и государств в целом [1].

Важная роль в процессе институциональных и интеграционных преобразований механизма финансирования и управления инвестиционной деятельностью принадлежит формированию зон свободного инвестирования и реализации кластерного подхода к совершенствованию региональной и межрегиональной инвестиционной инфраструктуры, внедрению прогрессивных форм и методов организации инве-

---

<sup>1</sup> Исследование проводится при финансовой поддержке РГНФ (грант № 15-02-00587).

стиционного взаимодействия стран и территорий в этих организационных структурах [2]. Определяющую роль в воплощении этих подходов играет реализация принципа частно-государственного партнерства в совершенствовании системы организации инвестиционных отношений [3].

В настоящее время в экономике России, в соответствии с положениями действующего законодательства, функционируют 7 основных видов свободных экономических зон. Наиболее приоритетным сегодня в российской экономике считается создание промышленно-производственных, технико-внедренческих, туристско-рекреационных и портовых особых экономических зон [4; 5]. Однако эффективность функционирования большинства этих свободных экономических зон сегодня достаточно низкая.

По нашему мнению, гораздо большее позитивное влияние на развитие экономики России на современном этапе способно оказать создание на ее территории другого вида особых экономических зон, а именно зон свободного инвестирования.

Главной задачей, решаемой в процессе создания зон свободного инвестирования, является значительная активизация инвестиционной деятельности в рамках отдельных крупных территориальных систем за счет государственного стимулирования привлечения отечественных и иностранных инвестиций и более качественного и эффективного их использования на инновационной основе [6]. Поэтому налоговые и таможенные льготы, другие преференции в зонах свободного инвестирования должны предоставляться в первую очередь отечественным и иностранным производителям и инвесторам, вкладывающим свои капиталы на долгосрочной основе в технологическое и инновационное развитие производственной и непроизводственной сферы. Причем особое внимание должно уделяться активному привлечению в эти зоны прямых иностранных инвестиций.

Отличие от внедряемых сегодня промышленно-производственных и технико-внедренческих особых экономических зон зоны свободного инвестирования создаются не на пустом месте и в весьма ограниченном пространстве, а на базе существующих субъектов Федерации, причем наиболее развитых, обладающих достаточно мощным научно-техническим, производственным, трудовым и ресурсным потенциалом. Эти зоны свободного инвестирования должны достаточно равномерно распределяться по территории Российской Федерации – как минимум, по одной в каждом федеральном округе [7].

В данном случае зоны свободного инвестирования будут реально выступать в роли своеобразного «инновационного инкубатора», из ко-

того положительные инвестиционные и инновационные тенденции будут постепенно распространяться на другие территории округа. Следует отметить, что создание зон свободного инвестирования не является альтернативой формированию других видов локальных свободных экономических зон, а дополняет и расширяет возможности государства по привлечению и эффективному инвестиционному и инновационному использованию иностранного капитала.

Механизмы законодательной регламентации и принципов создания зон свободного инвестирования сегодня нами активно разрабатываются, а масштабы их внедрения на территории России научно обосновываются.

Однако и сегодня можно сказать, что экономической основой для создания зон свободного инвестирования, как и других видов свободных экономических зон, является создание эффективного механизма государственного налогового стимулирования привлечения в эти зоны отечественных и иностранных инвестиций.

Современный экономический механизм государственного стимулирования в зонах свободного инвестирования должен строиться на дифференцированной системе налоговых льгот и финансовых преференций, предоставляемых хозяйствующим субъектам, осуществляющим свою экономическую деятельность в границах данного территориального образования, в зависимости от уровня их инвестиционной активности и инновационной направленности инвестирования.

Важным моментом формирования налогового механизма стимулирования инвестиционной деятельности для зон свободного инвестирования является определение критерия инвестиционно активного резидента, осуществляющего свою экономическую деятельность в рамках данной особой экономической зоны. По нашему мнению, такой статус может присваиваться производителю или инвестору, расходуемому на инвестиции в развитие и совершенствование производства не менее 80% полученной среднегодовой прибыли и 100% ежегодных амортизационных отчислений. При этом государство поддерживает активное использование для инвестирования развития производства в этих зонах зарубежных кредитных ресурсов, привлекаемых средств и инновационных технологий.

Инвестиционную активность субъектов хозяйствования предлагается стимулировать посредством предоставления льгот по налогам на прибыль, землю, а также таможенных льгот на ввозимое в рамках реализации инвестиционных проектов прогрессивное технологическое оборудование и другую современную технику. При этом из обложения по налогу на прибыль полностью выводится вся ее реинвестируемая

часть, а норматив этого налога сокращается на половину для активных инвесторов на период реализации и окупаемости инвестиционных проектов. Льготы по земельному налогу в полном объеме предоставляются активным инвесторам на весь период реализации и окупаемости инвестиционных проектов.

Кроме того, иностранным инвесторам, осуществляющим хозяйственную деятельность в зонах свободного инвестирования, обеспечивается льготный режим валютных расчетов с федеральным бюджетом и перевода прибыли, полученной иностранными резидентами, за рубеж.

Инновационное содержание инвестиционного финансирования хозяйствующими субъектами в зонах свободного инвестирования обеспечивается за счет льгот по налогам на добавочную стоимость, имущество, а также таможенных льгот на вывозимую за рубеж инновационную продукцию. При этом по НДС предусматривается полное освобождение от налогообложения инновационной продукции в течение периода сохранения ее инновационного содержания. По налогу на имущество налоговые льготы предоставляются на пять лет после ввода объекта, производящего инновационную продукцию в строй. Таможенные льготы на вывозимую за рубеж инновационную продукцию временными рамками не ограничиваются.

Внедрение в зонах свободного инвестирования налоговых льгот и финансовых преференций по предлагаемой схеме обеспечит активное привлечение отечественных и иностранных инвестиций в региональные экономические системы, а также паритет функциональных и инвестиционных интересов государства, иностранных инвесторов и отечественных субъектов хозяйствования по развитию и совершенствованию экономики российских и зарубежных регионов.

Другим приоритетным направлением совершенствования государственных и региональных систем управления инвестиционной и инновационной деятельностью является формирование региональных, межрегиональных и функциональных кластеров [8; 9].

Принципиальным моментом в реализации кластерного подхода к формированию территориальной инфраструктуры управления инвестиционными отношениями является то, что создание региональных и межрегиональных инвестиционных кластеров обеспечивает реализацию принципа частно-государственного партнерства в инвестиционной сфере, когда достигается согласование общегосударственных, частных и региональных интересов в инновационном развитии отдельных элементов экономики территориальных систем. Это взаимодействие носит не односторонний, а взаимный характер, когда государство реально принимает меры по внебюджетному управле-

нию развитием и комплексной экономической поддержке частного предпринимательства.

Организационной основой и цементирующим элементом регионального инвестиционного кластера является вертикально интегрированная система территориальных инвестиционных и инновационных институтов, а также инвестиционно ориентированных предприятий и организаций, объединенных на договорной основе единством производственных задач и хозяйственных интересов [10]. В их число входят различные виды банков, инвестиционные компании и фонды, кредитные учреждения и союзы, страховые компании, консалтинговые, венчурные и лизинговые фирмы, ипотечные конторы, инвестиционные и строительные биржи, другие типы инвестиционных институтов и организаций.

В крупных территориальных системах инвестиционный кластер может строиться на органическом сочетании инвестиционных кластерных систем горизонтального и вертикального типа, обеспечивающих в своей структуре эффективное функционирование инвестиционно-финансовых институтов различных форм собственности. Вертикально-функциональную инфраструктуру регионального инвестиционного кластера образуют различные инвестиционно-финансовые институты, специализированные организации и организационные структуры, призванные обеспечивать активное протекание инвестиционного процесса в рамках данной территориальной системы и эффективное использование мобилизуемых для этой цели инвестиционных ресурсов.

Кластерные инвестиционные системы горизонтального типа, классифицируемые как производственно-технологические, должны строиться преимущественно по технологическому принципу и обеспечивать активное протекание всего инвестиционного цикла процесса воспроизводства основных фондов, начиная от стадии предпроектного обоснования и подготовки бизнес-проекта и заканчивая реализацией готовой строительной продукции.

Горизонтальная производственно-технологическая инфраструктура регионального инвестиционного кластера призвана обеспечивать непосредственно процесс создания или расширенного воспроизводства основных фондов на новой технической и технологической основе, внедрение прогрессивных форм и методов организации производства и труда. Поэтому горизонтальную структуру производственно-технологического инвестиционного кластера формируют предприятия и организации различных форм собственности, объединяемые согласующимися экономическими интересами, а также технологической общностью и функциональной направленностью производственных процессов.

Деятельность этих экономических институтов должна носить ярко выраженный, активный, развивающий характер и обеспечивать ускоренное инновационное обновление производственной базы и рост экономического потенциала региона.

Создание региональных и межрегиональных инвестиционных кластеров на базе вертикально и горизонтально интегрированных территориальных инвестиционно-финансовых институтов и других хозяйственно независимых предприятий и организаций, ни в какой мере не препятствует автономному инвестиционному функционированию других аналогичных структур коммерческой направленности. Более того, именно в здоровой конкурентной борьбе и взаимовыгодном сотрудничестве между ними последние и могут придать своей финансовой стратегии четкую инвестиционную направленность, отвечающую интересам федеральной и региональной политики развития и совершенствования производства.

Функционально-технологические инвестиционные кластеры создаются для решения определенных задач инвестиционного характера, обычно связанных с развитием того или иного сектора экономики, и имеют приоритетную технологическую или функциональную направленность.

В том случае, когда их хозяйственная деятельность соответствует интересам и приоритетным целям развития экономики региона, она может организационно и экономически поддерживаться и стимулироваться территориями.

Экономический эффект деятельности территориальных и функционально-технологических инвестиционных кластеров значительно возрастает, если они функционируют в рамках особых экономических зон, где им гарантированы определенные экономические привилегии. Однако в силу активного характера их деятельности по развитию данной экономической системы, масштабы этих привилегий и преференций могут в значительной степени возрастать.

#### **Библиографический список**

1. *Татаркин А. И., Татаркин Д. А.* Инновационная миссия модернизации общественного уклада как потребность устойчивого развития России // Экономика региона. 2011. № 2.
2. *Фишер П.* Привлечение прямых иностранных инвестиций в Россию: 5 шагов к успеху. М.: Флинта; Наука, 2004.
3. *Сидорова Е. Н., Татаркин Д. А.* Государственно-частное партнерство: роль, проблемы, возможности. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2011.
4. *Анимица П. Е.* Особые экономические зоны России: проблемы и особенности налогового регулирования // Финансы и кредит. 2012. № 12.

5. *Татаркин Д. А., Масленников М. И.* Особые экономические зоны: проблемы и тенденции развития (отечественный и зарубежный опыт). Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2010.
6. Территория инноваций. URL: <http://www.vz.ru/tags/skolково>.
7. *Морозов В. В.* Стратегические основы совершенствования управления инвестиционной деятельностью в регионе. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2010.
8. *Растворцева С. Н., Череповская Н. А.* Идентификация и оценка региональных кластеров // Экономика региона. 2013. № 4.
9. *Петров А. П.* Закономерности формирования региональных кластерных инициатив // Экономика региона. 2013. № 1.
10. *Морозов В. В.* Инновационные приоритеты модернизации и совершенствования региональной системы и механизма управления инвестиционными отношениями // Управленец. 2013. № 2.

**Е. Л. Андреева, А. В. Ратнер, В. В. Захарова**

*Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук  
(Екатеринбург)*

## **Технологическое сотрудничество в рамках ЕАЭС: правовая база<sup>1</sup>**

**Аннотация.** Анализируется правовая база технологического сотрудничества в рамках ЕАЭС; она представлена отдельными статьями Договора о ЕАЭС. Предусмотренные инструменты сотрудничества, в частности евразийские технологические платформы, уже находятся на стадии реализации. В рамках ЕврАзЭС, на площадке которого образован ЕАЭС, была создана определенная правовая база в виде учреждений, содействующих технологическому сотрудничеству его стран-участниц, в том числе в форме поддержки проектов (Центр высоких технологий ЕврАзЭС, Центр инновационных технологий ЕврАзЭС, Инновационный центр ЕврАзЭС в сфере железнодорожного транспорта). Накопленный опыт свидетельствует о перспективности развития научно-технологического сотрудничества в рамках ЕАЭС.

**Ключевые слова:** научно-технологическое сотрудничество; Евразийский экономический союз; институциональная база; опыт сотрудничества; инструмент; учреждение.

В рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) активно развивается интеграция. В рамках Таможенного союза в веден единый таможенный тариф [1, с. 12]. Причем развитие получает не только товарооборот, но и инвестиционное сотрудничество. Так, объем накопленных российских инвестиций в Казахстане вырос в 2009–2013 гг. в 4,4 раза, а в Белоруссии – в 2,4 раза (рассчитано по: [9, с. 29–30]).

---

<sup>1</sup> Публикация подготовлена в рамках проекта фундаментальных исследований УрО РАН (2015–2017 гг.) № 15-14-7-13 «Сценарные подходы к реализации уральского вектора освоения и развития российской Арктики в условиях мировой нестабильности».



Делаются шаги к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов.

Товарами и услугами, определяющими модернизацию и инновационное развитие экономик его стран-членов, выступают высокотехнологичные товары и интеллектуальные услуги. Поэтому актуальным является рассмотрение правовой базы технологического сотрудничества в рамках ЕАЭС.

Технологическое сотрудничество в рамках ЕАЭС предусмотрено учредительным договором.

Договором о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) от 29.05.2014 г. предусматривается возможность научно-технологического сотрудничества стран-участниц в ряде областей:

- для достижения целей согласованной промышленной политики предусматривается, среди прочего, возможность проведения странами – его членами совместных НИОКР с целью стимулирования высокотехнологичных производств (ст. 92, абз. 4, п. 7). Страны-члены ЕАЭС при консультативной поддержке и координации Евразийской экономической комиссии могут разрабатывать и применять такие инструменты, как: стимулирование обоюдовыгодной промышленной кооперации в целях создания высокотехнологичной, инновационной и конкурентоспособной продукции; совместные программы; технологические платформы и промышленные кластеры; и др.;

- в целях реализации согласованной агропромышленной политики предусмотрена, среди прочего, координация Евразийской экономической комиссией совместной научно-инновационной деятельности в агропромышленном комплексе (ст. 95, абз. 7, п. 11);

- среди приоритетов скоординированной транспортной политики предусмотрено развитие науки и инноваций в области транспорта (ст. 86, абз. 3, п. 7).

Наряду с этим технологическое сотрудничество получает косвенное содействие и от мер, предусмотренных в других сферах экономики. Так, ему способствует проведение согласованной валютной политики, цель которой, в том числе, углубление экономической интеграции и обеспечение свободного движения товаров, услуг и капитала (ст. 64 Договора о ЕАЭС). Благодаря валютной политике в 2008–2013 гг. доля российского рубля в структуре взаимных расчетов стран-членов ЕврАзЭС повысилась с 52,6 до 61,2 % [7, с. 94–95]. Контрагенты – страны ЕАЭС, получающие российскую валюту, приобретают на нее российские товары и услуги, включая относящиеся к высокотехнологичной сфере.

В рамках ЕврАзЭС, на площадке которого создается ЕАЭС, уже была создана определенная правовая база и накоплен определенный опыт развития технологического сотрудничества его членов.

1. Создание Центра высоких технологий ЕврАзЭС по решению Межгосударственного совета ЕврАзЭС в 2009 г. на базе Российской венчурной компании, Белорусского инновационного фонда и Национального инновационного фонда (Казахстан). Сюда будет включена также соответствующая структура Киргизии. Центр позволяет расширить возможности национальных инновационных систем на основе интеграции научно-технического и промышленно-технологического потенциала, развития кооперации и гармонизации законодательства в сфере инновационной деятельности.

Центром разработана Концепция Евразийской инновационной системы (2009 г.). Уже в первый год после создания Центр начал работать в направлении отбора проектов. Так, уже к апрелю 2010 г. было заявлено свыше 220 проектов, из них 68 отобраны, а 12 проектов представлены к рассмотрению.

Совет директоров Центра начал разрабатывать Положение о порядке формирования и реализации инновационных проектов ЕврАзЭС. Центр приступил к формированию экспертных советов, комитетов и комиссий, в состав которых войдут ученые, представители национальных академий наук, национальных университетов, а также представители бизнеса [10].

2. В целях активизации работы Центра высоких технологий ЕврАзЭС было создано ООО «Венчурная компания “Центр инновационных технологий ЕврАзЭС”» (Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 19.01.2010 г. № 518) как один из ключевых элементов инновационной системы ЕврАзЭС. *Приоритетными направлениями* его инвестирования выступают: биотехнологии и медицинские технологии; наноматериалы; информационно-телекоммуникационные системы; рациональное природопользование; транспортные, авиационные и космические системы; энергосбережение. *Учредителями* компании являются Белорусский инновационный фонд, ООО «Инфраструктурные инвестиции РВК» (Россия) и АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (Казахстан). Миссией ЦИТ является продвижение (отбор и финансирование) инновационных технологий на территории ЕврАзЭС, обладающих интеграционным эффектом. ЦИТ призван развивать консультационную практику оказания полного комплекса услуг предприятиям и организациям, научно-исследовательским учреждениям и учреждениям высшего професси-

онального образования в области инновационной деятельности и коммерциализации технологий [5].

3. В соответствии с Решением XVII Совета по транспортной политике Интеграционного комитета ЕврАзЭС от 19.11.2009 г. (п. 11.2) был создан Инновационный центр ЕврАзЭС в сфере железнодорожного транспорта. *Основными его целями* выступают: консолидация инновационной деятельности в сфере железнодорожного транспорта на территории стран ЕврАзЭС; кооперация участников инновационной деятельности, привлечение к совместным инновационным проектам ведущих научных и производственных организаций в сфере железнодорожного транспорта; обеспечение внешнего финансирования научных разработок и реализации инновационных проектов. *Основными направлениями* деятельности Центра выступают: обмен информацией о выполняемых НИОКР в сфере железнодорожного транспорта, обобщение информации об имеющихся инновационных проектах в данной сфере; отбор и реализация инновационных проектов в сфере железнодорожного транспорта (в том числе направленных на: повышение безопасности движения, внедрение энергоэффективных, энергосберегающих и экологически чистых технологий; создание условий для широкого применения этих технологий при разработке; на реконструкцию и эксплуатацию объектов железнодорожного транспорта; на развитие и совершенствование транспортно-логистических технологий; привлечение внешних государственных и частных инвестиций для реализации инновационных проектов) (Положение об Инновационном центре ЕврАзЭС в сфере железнодорожного транспорта).

Иллюстрируя деятельность Инновационного центра ЕврАзЭС в сфере железнодорожного транспорта, можно упомянуть, что на первом же заседании его Правления (28.04.2011 г.) были рекомендованы к внедрению в железнодорожной отрасли стран ЕврАзЭС три инновационных проекта, получивших в ходе отбора положительное экспертное заключение:

а) безредукторный тяговый электропривод для локомотивов на основе двигателей с постоянными магнитами;

б) контактные провода для высокоскоростного железнодорожного транспорта;

в) прессуемые (безболтовые) зажимы в качестве альтернативы болтовым зажимам контактной сети железных дорог [6].

В рамках ЕАЭС уже создается предусмотренный его Договором (ст. 92) инструмент технологического сотрудничества – евразийские технологические платформы. Так, в первых девяти российских техно-

логических платформах («Медицина будущего», «Национальная программная платформа», «Технологии мехатроники», «Биоэнергетика», «Технологии экологического развития», «Светодиоды», «Фотоника», «Суперкомпьютеры», «Легкая промышленность») приняли решение участвовать более 50 белорусских и казахстанских организаций. Также, как отмечается руководителем сектора экономического развития постсоветских стран Центра постсоветских исследований Института экономики РАН Е. М. Кузьминой, параллельно участниками технологических платформ осуществляется разработка «дорожных карт» сотрудничества с выходом на совместные инфраструктурные и инновационные проекты (цит. по: [4]).

Также, рассматривая технологическое партнерство в рамках ЕАЭС, можно отметить, что в целях создания единого экономического пространства в нем предлагается создание наднациональных структур, в числе которых есть и структура по технологическому сотрудничеству (третий пункт из перечисленных ниже):

- 1) Комиссия по экономике;
- 2) Комиссия по сырьевым ресурсам (устанавливает цены и квоты на сырьевые товары и энергоносители);
- 3) Фонд по делам экономического и научно-технического сотрудничества;
- 4) Комиссия по межгосударственным финансово-промышленным группам и совместным предприятиям;
- 5) Международный инвестиционный банк ЕАЭС;
- 6) Международный арбитраж ЕАЭС;
- 7) Комиссия по вводу расчетной денежной единицы;
- 8) Комиссия по экологии.

Фондом по делам экономического и научно-технического сотрудничества, формирующимся за счет вкладов стран ЕАЭС, могут финансироваться перспективные наукоемкие экономические и научно-технические программы, может оказываться помощь в рамках совместных технологических проектов по решению юридических, налоговых, финансовых, экологических и других задач [2].

Все отмеченные элементы правовой базы свидетельствуют в пользу того, что ЕАЭС ориентирован на развитие инновационной экономики [3, с. 245]. Причем развитие технологического сотрудничества представляет собой и инвестирование в человеческий капитал [8].

Итак, как показывает анализ, правовая база технологического сотрудничества в рамках ЕАЭС представлена отдельными статьями Договоры о нем, причем предусмотренные инструменты сотрудничества уже реализуются. Кроме того, в рамках ЕврАзЭС, на площадке кото-

рого создается ЕАЭС, уже была создана определенная правовая база в виде учреждений, содействующих технологическому сотрудничеству его стран-членов, в том числе в форме поддержки проектов. И этот опыт планируется использовать.

### **Библиографический список**

1. *Мальцев А. А.* Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: 1992–2012 гг.: в 2 т. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. Т. 2.
2. Евразийская интеграция // Национальный научный портал Республики Казахстан. URL: [http://nauka.kz/page.php?page\\_id=844&lang=1](http://nauka.kz/page.php?page_id=844&lang=1).
3. *Капустина Л. М., Килин В. В.* Таможенный союз и единое экономическое пространство в рамках ЕврАзЭС: проблемы и перспективы // Известия Уральского федерального университета. Сер. 2: Гуманитарные науки. 2012. Т. 105. № 3.
4. *Кряжев А.* ЕАЭС как толчок к развитию обрабатывающей промышленности // Евразийский коммуникационный центр. 2014. 23 июня. URL: <http://eurasiancenter.ru/infrastructureexperts/20140723/1003599453.html>.
5. О компании // Центр инновационных технологий ЕврАзЭС. URL: <http://www.cit-evrazes.ru/about>.
6. Первое заседание Правления Инновационного центра ЕврАзЭС в сфере железнодорожного транспорта // Официальный сайт ЕврАзЭС. 2011. 28 апр. URL: <http://evrazes.com/mezhgossovet/measure/59>.
7. *Пищик В. Я., Звонова Е. А.* Институциональные аспекты регулирования валютно-финансовых отношений в Евразийском экономическом союзе // Вестник финансового университета. 2014. № 6.
8. *Симонова В. Л., Мыслякова Ю. Г., Пилюгин Е. А.* Институциональные механизмы повышения эффективности социального инвестирования на муниципальных территориях // Журнал экономической теории. 2008. № 4.
9. *Хейфец Б.* О зоне свободных инвестиций Евразийского экономического союза // Вопросы экономики. 2014. № 8.
10. Центр высоких технологий ЕврАзЭС // Официальный сайт ЕврАзЭС. URL: [http://evrazes.com/about/sp\\_cvt](http://evrazes.com/about/sp_cvt).

***Л. М. Капустина, Е. Е. Меркурьева***

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Золото как инвестиционный ресурс и роль ЕАЭС в мировой добыче золота**

**Аннотация.** Раскрывается роль золота как инвестиционного товара и валютного металла; анализируются причины увеличения спроса в 2002–2013 гг. и его снижения в последующие годы; рассматриваются структурные сдвиги в географии золотодобычи. Особое внимание уделено оценке роли стран Евразийского экономического союза в мировой добыче золота. Проанализированы динамика и причины изменения мировых цен на золото.

**Ключевые слова:** золото; мировой спрос и предложение золота; волатильность цен на золото; географическая структура золотодобычи; инвестиционный спрос.

Инвестиции в золото считаются защитой денежных и других накоплений от обесценивания. В условиях экономической нестабильности золото используют как актив, помогающий приумножить сбережения. В настоящее время отмечается существенное увеличение объемов инвестиционного спроса. Также усиливают спрос на золото волатильность курса американского доллара, инфляционные ожидания, геополитическая нестабильность и растущие потребности в диверсификации финансовых рисков.

Существуют четыре основных сегмента потребления золота: ювелирная промышленность, частное инвестирование, спрос со стороны центральных банков и потребление в промышленных целях. Соотношение этих четырех сегментов постоянно меняется, так как изменяются цены на золото и потребительские настроения. В последнее десятилетие происходит перераспределение потребления золота: вложения в золото инвесторов увеличиваются, в то время как ювелирное потребление сокращается.

Практически все страны мира имеют резервный золотой фонд. Золотые запасы стран в центральных банках и в резервах МВФ составляют 31 000 т и могут в любое время быть выставлены на рынок [4]. Золотые запасы в государственных резервных фондах (в тоннах) достигли в 2014 г. по странам: США – 8 135; Германия – 3 428; Франция – 2 826; Италия – 2 452; Швейцария – 2 452; Великобритания – 311; Россия – 387 [9]. Резервы МВФ составляют 3 217 т, Банка международных расчетов – 185,8 т [7].

Значительные объемы золота имеются у населения в виде ювелирных украшений, монет, лома и т. д. Эксперты консалтингового агентства Gold Field Mineral Services Ltd. (GFMS) приводят следующие данные за 2014 г.: 79 тыс. т физического золота находятся в ювелирных изделиях; 24 тыс. т – это накопления и инвестиции [9]. Приведенные данные свидетельствуют о важной функции золота в сфере международных финансов как средства сбережения и накопления.

#### *Спрос на золото*

Самой крупной сферой применения золота является ювелирная промышленность – 60% мирового спроса [1]. На промышленность приходится примерно 10% мирового спроса на золото, в том числе на продукцию электроники – около 7% мирового спроса золота, на стоматологию – до 2% [11].

Индия потребляет почти 1/4 мирового спроса на золото, который преимущественно предъявляет ювелирная промышленность. Инвестиционный спрос здесь рос быстрее потребления золота в ювелирной промышленности. В Индии за последние пять лет инвестиции в золото позволили заработать инвесторам 21% чистой прибыли, в то время как банковские депозиты дали прирост 9%, а акционерные инвестиции принесли лишь 3% [2]. Инвесторы защищаются от инфляции приобретением золота.

Таким образом, главной причиной повышения мирового потребления золота стал рост инвестиционного спроса. По данным WGC, спрос на золото со стороны инвесторов за первый квартал 2014 г. вырос на 46% [16]. Однако промышленный спрос остался на том же уровне, который был в конце 2013 г. – 670 т. Сохранение положительного баланса инвестиционного спроса стало возможным лишь благодаря биржевым ETF-фондам, которые перестали временно продавать драгоценный металл из-за роста геополитической напряженности в связи с ситуацией на Украине. В отсутствие продаж со стороны ETF-фондов сохраняющийся спрос на физический металл (слитки, инвестиционные монеты и медали) обеспечил положительную динамику мирового инвестиционного спроса на золото. Золото, продаваемое банками, инвесторами, и золотой лом имеют высокую вариацию и в наибольшей степени влияют на цену золота. Участники рынка считают, что повышенный спрос на золото продлится недолго.

#### *Добыча золота*

За всю историю человечества, по приблизительным оценкам, было добыто примерно 158 тыс. т золота [7]. В связи с тем, что объемы добычи золота обладают значительной инертностью, предложение золота в краткосрочном промежутке времени вполне стабильно.

За последние 25 лет в географической структуре мировой золотодобычи произошли значительные изменения. Если в 1980 г. производство золота в ЮАР составляло 675 т (более 70 % добычи развитых стран), то к 1990 г. добывалось уже 605 т [5]. В 2006 г. добыча золота в ЮАР снизилась до 254 т, и страна лишилась статуса крупнейшего мирового производителя золота. На смену пришел новый лидер – Китай, которому удалось добыть в том же году 270 т желтого металла. Китай удерживает первое место в мире по добыче золота уже в течение 9 лет.

Существенно приумножили добычу золота такие страны, как США и Австралия. Также новые крупные производители золота появились в юго-западной части бассейна Тихого океана: Филиппины, Папуа – Новая Гвинея и Индонезия. Например, Индонезия в 1992 г. добывала 2 т золота, в 2010 г. – уже 114 т; в Перу золотодобыча выросла с 18 т

в 1992 г. до 203 т в 2010 г. [7]. Одной из тенденций стал рост добычи в беднейших странах, которые живут, главным образом, за счет экспорта золота. Так, в Гане золото составляет одну треть общего объема экспорта, а в Мали достигает половины этого показателя [6].

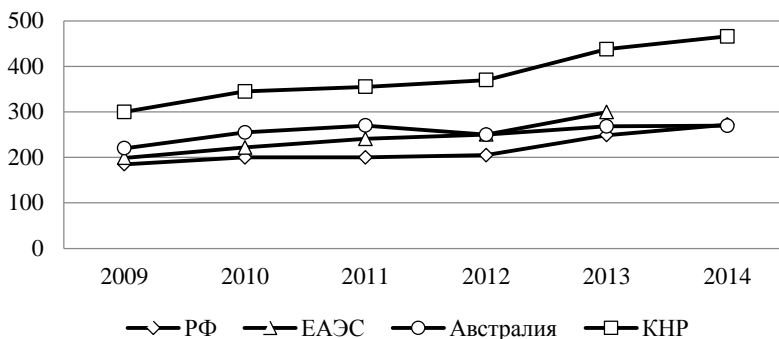
Страны Евразийского экономического союза имели положительную динамику добычи золота в 2009–2013 гг. Их доля в мировой золотодобыче возросла с 7,7 до 9,8%, что является позитивно в контексте повышения конкурентоспособности компаний стран ЕАЭС.

Polus Gold International (российская золотодобывающая компания) входит в десятку ведущих компаний [8]. Компания основана в 2006 г. в ходе выделения золотодобывающих активов ОАО ГМК «Норильский никель» в независимую публичную компанию на основе активов, которые принадлежали ЗАО «Полус». Предшественником ЗАО «Полус» являлась артель «Полус», созданная в 1970-х гг. [15]. Polus Gold International ведет добычу золота в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, имеет одни из крупнейших запасов золота в мире.

Из стран ЕАЭС в двадцатку лидеров по добыче золота входят Россия (2-е место в 2014 г.) и Казахстан (16-е место) (см. таблицу).

**Ведущие страны по добыче золота в 2013 и 2014 гг., т [10]**

Рейтинг	Страна	2013	2014	2014 к 2013, %	Доля страны в мировой добыче в 2014, %
1	Китай	438,2	465,7	106,3	14,98
2	Россия	248,8	272,0	109,3	8,75
3	Австралия	268,1	269,7	100,6	8,68
4	США	228,2	200,4	87,8	6,45
5	Перу	187,7	169,3	90,2	5,45
16	Казахстан	42,4	47,8	112,7	1,54



**Добыча золота в ЕАЭС, России, Австралии и Китае в 2009–2014 гг., т [3; 12]**



В 2013 г. Россия находилась в рейтинге стран по добыче золота на 4-м месте, а Китай, Австралия и США занимали первое–третье места соответственно. России удалось в 2014 г. опередить по золотодобыче Австралию и США. Казахстан планирует наращивать добычу золота высокими темпами и довести ее объем до 70 т уже в 2016 г. Динамика добычи золота в ЕАЭС по сравнению со странами-лидерами представлена на рисунке.

#### *Динамика мировых цен на золото*

Общеизвестно, что установленная сэром Исааком Ньютоном в 1717 г. цена на тройскую унцию золота в размере 4,24 фунта стерлингов продержалась 200 лет. Первый скачок произошел после 1932 г. и был связан с началом Второй мировой войны. Далее снова период стабильности – вплоть до 1971 г., до отмены золотого стандарта [2]. В последующее время динамика золота приобрела циклический характер подобно ценам на цветные металлы.

Отказ от золотого обеспечения национальных валют привел к увеличению объема денежной массы и инфляции. К началу 1980-х гг. стало понятно, что такая политика только ухудшает экономическую ситуацию. На фоне stagфляции, начавшейся в большинстве развитых стран, цена на золото взлетела вверх. Тройская унция подорожала до 850 дол. США вместо докризисных 43. В сегодняшних ценах это составило бы 2000 дол. [2]. Поняв необходимость срочных мер, власть начала борьбу с инфляцией, сократив выпуск бумажных денег. Это и другие мероприятия способствовали спаду цен на золотом рынке. Кривая графика динамики цен на золото поползла вниз. Ценовой минимум был зафиксирован в 1999 г., после чего Центральные Банки пришли к соглашению об ограничении размеров продаж золота из резервов. Начиная с 2002 г. цены на золото вновь пошли вверх, причина – очередная эмиссия бумажных денег, в первую очередь в США.

С 2004 г. из-за девальвации американской валюты цена на золото резко повысилась. К концу 2006 г. унция золота оценивалась уже в 620 дол., а через год цена подобралась к отметке в 800 дол. [14]. В начале 2008 г. за тройскую унцию золота давали больше 1 000 дол. Кризис привел к дестабилизации курсов основных мировых валют, резким колебаниям цен на акции, ускорению инфляции и долговому кризису в Европе. На таком мрачном фоне золото уверенно брало вершину за вершиной на протяжении трех лет. Панические прогнозы по поводу скорого дефолта США взвинтили цену золота до 1 600 дол. за унцию (18.07.2011 г.) [14]. А всего через месяц цена золота пробила отметку в 1 900 дол. за унцию и 23 августа установила рекорд в 1 911,46 дол. До конца года цена тройской унции варьировалась в диапазоне от 1 530 до 1 800 дол.

В 2012 г. центробанки нескольких стран серьезно увеличили закупки золота – до рекордных 534,6 т (самый высокий показатель с 1964 г.). Именно это привело к временному 6 %-му приросту цены на желтый металл (до 1 669 дол. за унцию). Но уже в середине года доходность инвестиций в золото, составлявшая до этого стабильные 20–30 % годовых, начала уверенно снижаться. Крупные институциональные инвесторы резко сократили присутствие на рынке; за ними потянулись и массовые инвесторы. В феврале 2013 г. было отмечено рекордное сокращение активов «золотых» фондов. В марте последовало падение котировок, а к концу года золото уже оценивалось примерно в 1 200 дол. за унцию. Такое сильное обесценивание связано с решением ФРС США сократить программу «количественного смягчения», а также с улучшением мировых прогнозов в отношении темпов инфляции.

В начале 2014 г. политический форс-мажор «перебил» нисходящую тенденцию на «золотом рынке». Ослабление доллара, иракский и украинский конфликты привели к росту стоимости золота на протяжении двух кварталов подряд. В первые месяцы 2014 г. золото подорожало на 15% и вплотную приблизилось к отметке в 1 400 дол. за унцию.

Динамика цен на золото зависит, в первую очередь, от ситуации на мировом золотом рынке, которые чутко реагирует на все политические и экономические изменения, происходящие в мире. Когда мировая экономика вступает в фазу спада, а СМИ заявляют об очередной волне кризиса, цены на золото растут. Это происходит потому, что инвесторы стремятся защитить средства от полного обесценивания, предпочитая консервативные активы. А проверенным тысячелетней историей активом является золото, которое сразу же «подскакивает» в цене.

Большинство экспертов склоняются к мнению, что в ближайшие месяцы цена золота останется относительно невысокой. Ожидается, что восстановление «золотого рынка» от падения последних лет может завершиться через год-два. Специалисты Goldman Sachs считают, что, несмотря на кратковременный рост в начале 2015 г., в целом ожидается снижение цены на этот металл до 1 050 дол. [13]. В сентябре 2015 г. золото котировалось по 1 110 дол. за унцию. Большинство аналитиков прогнозируют, что в 2015 г. котировки золота «замрут» на месте либо продолжат свое падение. Уверенный рост цен на золото аналитики ожидают не ранее 2016 г.

#### **Библиографический список**

1. *Льюис Н.* Золото: деньги прошлого и будущего. М.: Графика.Ру, 2011.
2. *Хансен У., Джагерсон Д.* Все об инвестировании в золото. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.

3. *Симонова Л. М., Тимофеев Л. М.* Определение ключевых индикаторов и их использование для прогнозирования тенденций на рынке золота // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 3.
4. *Ковалев А. Э.* Совершенствование регулирования цены на мировом рынке золота // Экономические науки: теоретический и практический взгляд: сб. ст. Уфа, 2014.
5. *Чайкина Е. В.* Структурные изменения спроса и предложения на рынке золота. // Финансы и кредит. 2014. № 5.
6. Информационно-аналитический сайт Gold.ru. URL: <http://gold.ru>.
7. Вестник золотопромышленника: интернет-журнал. URL: <http://gold.1prime.ru>.
8. Информационно-аналитический центр «Минерал». URL: <http://www.mineral.ru>.
9. Группа аналитиков по изучению сырья, рынков металлов и продукции из них. URL: <http://www.metalresearch.ru>.
10. Золотодобыча: геология, горное дело, обогащение, металлургия, консалтинг. URL: <http://zolotodb.ru>.
11. Goldomania. URL: <http://goldomania.ru>.
12. Thomson Reuters financial & risk solutions. URL: <http://www.financial.thomsonreuters.com/en.html>.
13. Инвестиции в России / куда вложить деньги. URL : <http://www.investmentrussia.ru>.
14. Поточковый график – золото // Investing.com. URL: <http://ru.investing.com/commodities/gold-streaming-chart>.
15. Polyus Gold International. URL: <http://www.polyusgold.com/ru>.
16. World Gold Council. URL: <http://www.gold.org>.

**В. Л. Арутюнян**

*Институт экономики им. М. Котаяна  
Национальной академии наук Республики Армения  
(Ереван)*

## **Особенности современных экономических кризисов**

**Аннотация.** В статье сформулирован тезис о том, что современные кризисы существенно отличаются от кризисов, характерных для более ранних исторических периодов. Сделан вывод, что причины современных кризисов следует связывать с финансовой сферой экономики. Представлены основные отрицательные проявления кризиса 2007–2009 гг., а также недостатки современных финансово-экономических систем, которые были выявлены в ходе данного кризиса. Описаны уроки, которые должны быть извлечены из кризисных периодов развития мировой экономики и финансовой сферы.

**Ключевые слова:** глобализация; экономика; кризис; финансирование; развитие; рынок; деньги; ликвидность.

На нынешнем этапе экономического развития в мировой экономике наблюдается беспрецедентное увеличение роли финансовой сферы, а также усиление глобализации финансовых рынков. Данная реальность не может не вызывать озабоченности, поскольку она хотя и содействует экономическому развитию, но одновременно создает определенные серьезные угрозы для дальнейшего развития экономики.

Ускоренная глобализация финансового рынка содействует тому, что любые проявления финансовой нестабильности могут в очень короткий промежуток времени быстро распространиться по всему миру, превратившись в мировой финансово-экономический кризис [4].

Современные кризисы существенно отличаются от имевших место в прошедшие века кризисов. Дело в том, что характер кризисов меняется в течение времени, и в соответствии с этим меняются также характер и направленность антикризисных мероприятий.

На сегодняшний день в развитых странах сформировалась пост-индустриальная экономическая структура, в которой преобладает сфера услуг, а основной составляющей последней является финансовая сфера. Все сказанное сводится к тому, что причины современных кризисов следует связывать с финансовой сферой экономики, которая в последний период времени существенно возросла в масштабах мировой экономики и постепенно все более и более отдаляется от реального сектора экономики.

Увеличение глобальных финансовых активов и широкое применение новых финансовых активов, безусловно, имеет множество преимуществ, создавая возможность для предпринимателей вовлекать в оборот дополнительные финансовые активы. Однако отсутствие должного контроля над ними может привести к формированию так называемых искусственных финансовых «пузырей». В той ситуации, когда финансовый рынок в состоянии обеспечить более высокий процентный рост внедренных средств, классическая банковская операция по финансированию реального сектора экономики теряет свою актуальность. В условиях острой конкуренции банки вместо финансирования нуждающихся в денежных средствах организаций и частных лиц входят в фондовые рынки и тем самым содействуют увеличению числа спекулятивных сделок. Очевидно, что углубление несоответствий между реальным и финансовым секторами экономики рано или поздно приводит к зарождению финансово-экономического кризиса, свидетелями чего мы стали совсем недавно [3].

Еще в начале XX века известный экономист Вильфредо Парето обратил внимание на то, что объемы финансовых соглашений намного опережают число реальных товарных сделок. «Сегодня, – отмечал академик РАН А. Львов, – разрыв между финансовыми и товарными рынками настолько усилился, что первые теряют непосредственную связь со вторыми, каждый из них как бы живет своей жизнью. Что собой представляет современная мировая финансовая система? Это своеобразная перевернутая пирамида. Узкое ее основание – финансы, обслуживающий реальный сектор или поток товарных благ. На их

долю сейчас приходится не более 10–12% общего оборота мировых финансовых ресурсов. Весь остальной денежный капитал находится в свободном плавании, не имеет реального материального наполнения. Это рынок, где деньги делают деньги, то есть рынок игровых в рулетку» [5].

Возвращаясь к мировому финансово-экономическому кризису 2007–2009 гг., можно констатировать, что он по своей глубине, степени охвата и воздействия на мировую экономику считается первым в послевоенные годы, не имеющим аналога кризисом, который выявил внутренние структурные диспропорции современного развития экономики. В результате возникла необходимость коренным образом пересмотреть укоренившиеся в прошлом научные толкования относительно причин экономических кризисов, а также направлений и инструментов, направленных на их преодоление.

Нынешний кризис имел место в условиях более высокого уровня глобализации экономики, в результате чего кризис более быстрыми темпами проникал во всё новые страны.

Мировой финансово-экономический кризис характеризовался множеством отрицательных проявлений, из которых главными можно считать следующие.

1. *Резкое снижение цен на недвижимое имущество*, что одновременно стало одной из основных причин кризиса. Это было обусловлено тем обстоятельством, что необоснованно высокие цены на недвижимое имущество сформировались не на базе реального предложения и спроса на него, но также, как следствие, спекулятивных сделок, поэтому рано или поздно этот рынок должен был рухнуть.

2. *Массовый отток капитала из развивающихся стран в развитые страны*. Причина последнего кроется в том, что в условиях снижения цен на недвижимое имущество возникли серьезные проблемы с ликвидностью, в результате чего инвесторы поспешили перепродать свои активы по низким ценам. При этом их продажные цены в развивающихся странах, в отличие от развитых стран, были более низкими.

3. *Заметное увеличение дефицита бюджетов*, связанное с той реальностью, что множество государств были вынуждены из бюджетных средств оказать финансовое содействие тем производственным и финансовым организациям, которые, имея серьезные проблемы ликвидности, оказались на грани неплатежеспособности.

4. *Формирование состояния рецессии в международном масштабе*. Она вначале сформировалась в развитых странах, а затем распространилась на в развивающиеся. В подобной ситуации резко сократились инвестиции в связи с тем обстоятельством, что в процессе кри-

зиса господствовали отрицательные ожидания как среди потенциальных инвесторов, так и у общества в целом; кроме того, существовала проблемы ликвидности, о чем было упомянуто выше. В различных странах имело место резкое сокращение рабочих мест, вызвавшее рост безработицы. В условиях кризиса предприятия стремились сократить расходы, а поскольку в кризисной ситуации реализация активов представляла собой серьезную проблему, то самым быстрым способом снижения расходов оказалось сокращение рабочих мест.

5. *Укрепление американского доллара по отношению к валютам других стран в условиях кризиса.* В общемировых масштабах купля-продажа активов предприятий и финансовых организаций совершалась в долларах, что вызвало заметное увеличение спроса на доллары, приводя к заметному его подорожанию [1, с. 46].

Мировой финансово-экономический кризис выявил недостатки действующих финансово-экономических систем и сферы их регулирования в разных странах мира. Несмотря на их различие в разных странах, связанное со специфическими чертами их экономических систем, наряду с этим существует ряд недостатков общего характера, которые должны быть учтены всеми странами мира.

К числу общих недостатков, выявленных в ходе финансово-экономического кризиса, следует отнести:

1) *дефицит «длинных денег» в экономике.* Это и стало причиной того, что индексы фондовой биржи больше всего сократились в 2008 г. в развивающихся странах, поскольку акции были размещены в спекулятивных активах и при первом же неблагоприятном сигнале сразу были сняты с оборота. Нехватка «длинных денег» ощущается также в финансовых учреждениях и инвестиционных компаниях;

2) *высокий уровень инфляции.* До кризиса во многих развитых странах уровень инфляции составлял 1–3 %, а в развивающихся странах он сохранялся в пределах 3–5 %. Следует отметить, что главной причиной инфляции был быстрый рост бюджетных расходов, в свою очередь обусловленный необходимостью увеличения социальных расходов, так как в некоторых развивающихся странах сохранилось множество функций, присущих социалистическому государству;

3) *несовершенство финансовых систем, особенно в развивающихся странах.* Фактически определенная часть инвестиций предприятий и организаций приходилась на долю иностранных инвесторов, способствуя увеличению внешнего долга развивающихся стран, проблема возвратности которых, в свою очередь, еще более усугубило обесценение национальных валют, так как долги в основном оформлены в валюте. Поэтому в создавшейся ситуации будет правильным, ес-

ли источником погашения внешнего долга станет формирование не только новых внешних долгов, но и внутреннего долга, источником которого могут служить золотовалютные резервы и фонды государства на более льготных условиях;

4) *недостатки государственного регулирования финансовых рынков*, а также несовершенство их саморегулирования, в результате которых значительная часть финансовых активов стала спекулятивной;

5) *слабый контроль над банковской системой*, рискованной деятельностью банков, а также банковскими олигополиями, вследствие чего банки приняли активное участие в формировании спекулятивных финансовых «пузырей», тем самым лишая реальный сектор экономики значительной части финансовых средств;

6) *широкое распространение оффшорных финансовых зон и отсутствие действенных международных механизмов контроля*;

7) *беспрецедентный рост оборота производных инструментов*, а также существенное превалирование спекулятивного капитала в отношении имеющих в реальном секторе экономики потоков капитала;

8) *стимулирование частного потребления преимущественно за счет кредитов*;

9) *несправедливое и неравномерное распределение национального дохода* как следствие неэффективной налоговой политики;

10) *несовершенство информационной системы* относительно рыночных процессов и неравномерное распределение информации;

11) *отсутствие действенных механизмов наднационального управления мировой экономикой*;

12) *монополия на применение валюты (доллара США) одной страны в качестве мирового платежного средства* в условиях глобализации мировой экономики и отсутствие должного уровня системы международного контроля над выпуском и оборотом этой валюты [2].

В свете вышесказанного в качестве основных уроков последнего мирового финансово-экономического кризиса можем представить:

1) формирование направленного на развитие реального сектора экономики долгосрочного капитала с созданием соответствующих фондов и инструментов инвестирования;

2) формирование действенных механизмов наднационального управления финансово-банковской системой и в целом мировой экономикой;

3) усиление требований к кредитной деятельности банков;

4) диверсификация экономики;

5) быстрое развитие информационных систем в условиях рынка;

6) сокращение внешних долгов или хотя бы возможное уклоне-

ние от формирования новых внешних долгов с целью снижения финансовой зависимости от внешней среды и избежания дополнительной нагрузки на высокие процентные ставки, а также превращения в источник погашения долгов золотовалютных резервов страны;

7) наблюдение за тенденциями рынка в ходе кризиса. Опасно укреплять национальную валюту и сокращать возможности экспорта;

8) отказ от применения доллара США в качестве монопольного мирового платежного средства, что предотвратит его дальнейшую эмиссию, необеспеченную соответствующими активами;

9) отказ от неэффективных социальных расходов, что способствует как сокращению бюджетного дефицита, так и снижению инфляции;

Обобщая вышесказанное, можем отметить, что характер кризиса в большей степени зависит от структуры экономики и от преобладающих в ней сфер. На современном этапе экономического развития кризисы, в основном, являются результатом диспропорций в развитии реального и финансового секторов экономики, а также слабого контроля государственных структур над оборотом спекулятивного капитала. Следовательно, на мировом уровне необходимо разработать такие действенные механизмы, которые, обеспечивая оптимальное равновесие между указанными сферами, будут содействовать прогрессу мировой экономики, ограждая ее от различного рода экономических потрясений.

### Библиографический список

1. *Аганбегян А.* Кризис: беда и шанс для России. М.: АСТ; Астрель, 2009.
2. *Арутюнян В. Л.* Мировой финансово-экономический кризис: причины, антикризисные мероприятия и уроки. Ереван: Изд-во «Гитутюн» НАН РА, 2009. (на арм. яз.).
3. *Арутюнян В. Л., Саргсян К.С.* Характеристика и особенности современных финансово-экономических кризисов // Ученые записки Гомрийского государственного педагогического университета им. М. Налбандяна. 2013. Вып. А. № 2. (на арм. яз.).
4. *Ершов М. В.* Мировой финансовый кризис. Что дальше? М.: Экономика, 2011.
5. Литературная газета. 2002. № 7. 20–26 февр.
6. *Коротяев А.* Финансово-экономические кризисы и рост смертности // Полит.ру. URL: <http://polit.ru/article/2015/09/07/mortality>.



**Т. Г. Арутюнян**  
Институт экономики им. М. Котаняна  
Национальной академии наук Республики Армения  
(Ереван)

## **Концептуальный подход по смягчению влияния финансово-экономического кризиса в Республике Армения**

**Аннотация.** Представлены результаты исследования снижения степени негативного влияния финансово-экономических кризисов на национальную экономику (на примере Республики Армения). Даны характеристики стран как более уязвимых, так и менее уязвимых перед кризисами. Установлено, что влияние финансово-экономических кризисов на экономику различных стран неодинаково. Описаны три основных направления эффективного противодействия кризисам. Изложены концептуальные подходы, целью которых является эффективное противодействие финансово-экономическим кризисам; сделан вывод о необходимости внедрения одного из подходов на практике в Республике Армения.

**Ключевые слова:** экономика; кризис; уязвимость; антикризисная стратегия; государственная политика; занятость; общество.

Кризис – неотъемлемая часть любой рыночной экономики. Можно встретить также следующее определение: кризисы являются результатом нарушения финансового рынка, который затягивает процесс выявления рыночного капитала.

Часто в современной литературе появление кризисов рассматривается как неэффективное соотношение между финансовым и реальным секторами экономики [1]. Значительный вклад в области регулирования финансово-экономических кризисов внесли Кармен Рейнхарт и Кеннет Рогофф. Они впервые исследовали причины возникновения и механизмы передачи кризиса 2008–2009 гг. [4].

Финансовый кризис 2008–2009 гг. по-своему отрицательно повлиял на развитие мировой экономики. Вместе с тем большой интерес представляют те проблемы, которые возникают в экономике в кризисный период, и те механизмы, которые должны быть направлены на их противодействие. Как в мировой экономике, так и в РА кризис выявил проблемы, которые сформировались еще до финансово-экономического кризиса. В этом контексте можно утверждать, что из финансово-экономического кризиса легко выйдут те страны, которые в основу своего экономического развития ставят эффективные возможности существующих ресурсов с их последовательным использованием.

Армения нуждается в правильной стратегии для обеспечения экономического роста, который должен базироваться на диверсифика-

ции экономики и расширении экспортного рынка. Уже сегодня некоторые международные структуры свидетельствуют о той выгоде, которую может обеспечить экспортная диверсификация. Эффективным противодействием кризису является экспорт. Вместе с тем не следует забывать о стимулировании местных производств, сокращая в ближайшем будущем объемы ввозимых товаров.

Поскольку существует ряд причин, вызванных антикризисной политикой, то в результате ряда исследований выяснилось, какие страны становятся более уязвимыми к кризису:

- страны, которые имеют существенную долю в экономике развитых стран, пострадавших от кризиса;
- страны, которые зависимы от стран, вывозящих сырье;
- от трансфертов и/или от туризма, от потока частных капиталов (включая прямые иностранные вложения);
- иностранные банки и страны, имеющие большую долю иностранных активов.

По такому же принципу могут быть менее уязвимы к кризису:

- страны, имеющие задолженность большого текущего счета и низкого уровня запасов;
- страны с большой внешней государственной и частной задолженностью;
- страны, не имеющие сети социальной защиты.

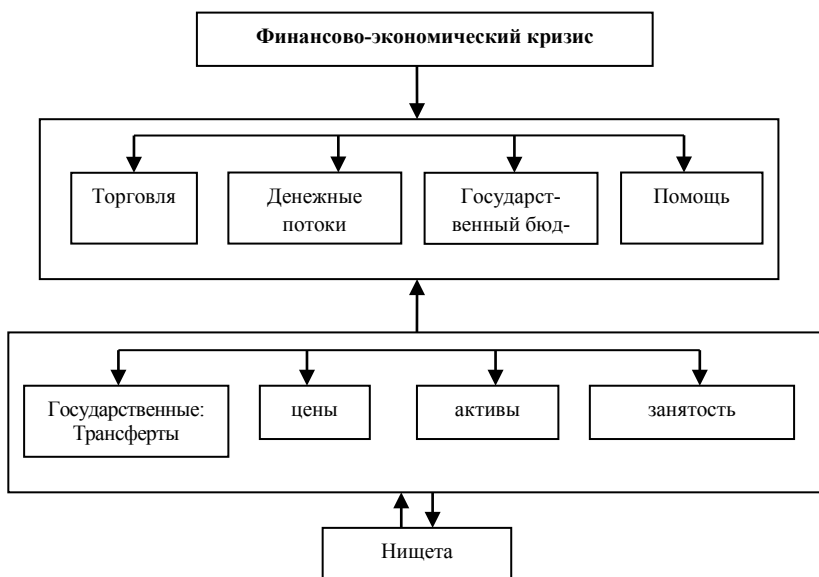
Финансово-экономический кризис привел к необходимости внедрения правильной политики исходя из особенностей страны. При этом для любой страны противодействующая стратегия должна осуществляться в рамках социальной политики данной страны.

Существуют три основных направления эффективного противодействия кризису: автоматические стабилизаторы, сторонники и начинающие. Во всем мире для противодействия кризису существующая социальная защита и автоматическая стабилизация являются основными инструментами для смягчения отрицательного воздействия кризиса на экономику (рис. 1).

Влияние финансово-экономического кризиса на экономику разных стран неодинаково. Страны, исходя из своих экономических особенностей, сами решают, какую политику избрать для противодействия кризису. Последний (2008–2009 гг.) текущий кризис сделал актуальной тему разработки эффективной стратегии антикризисной экономики и определение основной задачи ее реализации. Кризис проник в страны разными путями. В развитых странах это имело место через финансовые рынки, а в РА пострадал существенный участок экономики. В Армении на первом этапе кризиса началось нарушение



**Рис. 1. Три основных направления эффективного противодействия кризису**



**Рис. 2. Влияние финансового кризиса на нищету**

макроэкономической устойчивости, которое, если бы не были использованы эффективные и правильные антикризисные механизмы со стороны правительства [3], перерос бы в финансовый кризис, который распространился в это время по всему миру (рис. 2).

Однако попытаемся вернуться к смягчающим подходам, предлагая для РА возможные варианты.

С точки зрения смягчения влияния финансово-экономического кризиса важным моментом становится реализация антициклической налогово-бюджетной политики, ставя акцент на устойчивости и влиянии времени. По нашему мнению, эффективная антициклическая политика должна опираться на три важных фактора – макроэкономическую стабильность, «качество» затрат и сроки. При этом налогово-бюджетное расширение требует, чтобы отголосок был постоянным в ближайшей перспективе. И здесь решающую роль имеет «качество» расходов. Поскольку государственные расходы, которые постепенно исчерпываются, должны быть «оборотными», то вкладываемые расходы должны быть направлены на текущие проекты, которые обеспечивают краткосрочное влияние на занятость [2, р. 4].

На основе наших исследований по смягчению влияния кризиса можем предложить следующие подходы: финансирование торговли со стороны международных организаций, в частности со стороны Банка азиатского развития (БАР), оказывающего содействие тем странам, которые наиболее пострадали от кризиса: Бангладеш, Пакистан, Непал и др. Последние получили более чем 90% финансирования со стороны этого банка. Такой подход в течение короткого времени доказал свою эффективность. Однако можно осуществить финансирование и совместно с другими финансовыми организациями, которые включены в торговые финансовые программы и имеют некоторую общность.

Во время разработки антикризисной стратегии по смягчению ситуации важными предпосылками являются также знание сферы и точное исследование действительности, то есть знание достижений, которые имели место до кризиса, их недостатки и возможные упущения. На основе этого разработанная кратковременная точка зрения (*silos behaviour*) может существенно ослабить антикризисную политику данной сферы; при этом надо учесть и опыт однотипных стран, проводя также крестообразные исследования (*cross-country experience*). В частности, можно использовать опыт Словении. Для смягчения антикризисного влияния как новый подход можно рассматривать сотрудничество (*partnership approach*), которое широко используется в других странах и предполагает эффективное разделение существующих проблем со всеми его недостатками, в то же время опираясь на собственные достижения в данной сфере.

Другим важным подходом в противодействии кризису является наличие надежной и крепкой социальной защиты не только в период кризиса [2]. Поскольку, как мы выяснили, последние в других странах играют жизненно важную роль при планировании антикризисной политики, эту эффективно действующую систему можно расширить вверх или вниз по необходимости. Наличие надежной социальной системы означает, что правительство может решить поставленные задачи довольно-таки быстро и эффективно.

И, наконец, кризисы дают возможность оценить роль местных рынков, которые до кризиса оставались вне поля зрения создателей политики. Фактически важным фактором для противодействия кризису в макроэкономической политике является централизация на спрос местной продукции.

Таким образом, для противодействия финансово-экономическому кризису нами предложены следующие подходы:

- налогообуджетная стабильность путем агрессивной государственной политики по отношению к расходам;
- твердая система социальной защищенности и нуждающиеся в ней необеспеченные домовые хозяйства;
- внедрение точных систем в долгосрочной перспективе;
- пересмотр торговой стратегии при ослаблении внешнего влияния в период ее разработки.

При разработке торговой политики акцент следует ставить на следующие основные направления:

- поощрение местного производства с помощью отраслевых рычагов;
- обеспечение всеми видами вывоза, а также разработка стратегии по обмену ввозимых товаров на ближайшую перспективу;
- внедрение страховой схемы, в частности предлагается использование финансовых опций, таких как фьючерсы или хаджирование. Это можно внедрить в сельское хозяйство Республики Армения или горнодобывающую промышленность;
- финансовая система, в частности банковская система, должна служить для поддержки частного сектора, предоставляя ей кредиты на благоприятных условиях, и стимулировать отрасль;
- создание стимулов для деятельности малого бизнеса;
- субсидирование процентных ставок торговых кредитов, частично или полностью.

До сих пор одним из интересующих исследователей вопросов является вопрос о том, какую противодействующую политику нужно разработать, чтобы выйти из кризиса с наименьшими потерями. Пока ответ



**Рис. 3. Концептуальный подход к смягчению влияния финансово-экономического кризиса на экономику**

один: каждая страна должна руководствоваться собственными подходами, исходя из необходимости решения существующих первостепенных задач, что имело место практически во всем мире, в том числе и в РА.

Взяв за основу результаты проведенных исследований, приведем один из антикризисных концептуальных подходов с учетом возможности его реализации в РА (рис. 3).

Изучив историю возникновения всемирного экономического кри-

зиса, пути его распространения и противодействующие механизмы, можно констатировать, что это – не случайное явление, а результат неустойчивого управления экономикой, и каждая страна должна сама разрабатывать стратегию, противодействующую кризису.

### **Библиографический список**

1. *Санамян Э. С.* Антикризисные меры и пути повышения их эффективности в РА. Ереван: Наука, 2013.
2. Evaluation Lessons of a Global Financial Crisis for ASIA and ADB // Independent Evaluation, ADB. Learning Lessons. 2012. July.
3. Ex-post Evaluation of Macro Financial Assistance (MFA) operation to Armenia // European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Final Report. 2013. October. ICF, GHK.
4. *Reinhart C. M., Rogoff K. S.* The aftermath of financial crises // NBER Working Paper Series. Working Paper 14656. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2009.
5. *Stanford J. D.* Six financial Crises: Are there coomon threads? // APEBH conference paper. Wellington, New Zealand. 2010. February.

**В. Н. Кузнецов**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Судебный прецедент – де-факто источник права на евразийском пространстве**

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы теоретического отрицания судебного прецедента как источника права и фактического его применения в правоприменительной практике в российской правовой системе и странах постсоветского пространства. Предлагается легализовать применение судами указаний Верховного Суда Российской Федерации, принятых пленумом либо Президиумом Верховного Суда Российской Федерации, с целью единообразного толкования и применения норм права в судебной практике по всей стране независимо от подведомственности судов. Кроме того, предлагается ввести в теорию права термин «судебно-правовой (судебно-нормативный) прецедент», так как судебный прецедент в том виде, в каком он применяется в англо-саксонской правовой семье, в российской правовой системе применим быть не может.

**Ключевые слова:** судебный прецедент; судебно-правовой (судебно-нормативный) прецедент; источник права; судебное решение; российская правовая система.

В современных мировых правовых системах выделяют пять источников права: правовой обычай, нормативно-правовой акт, судебный прецедент, нормативно-правовой договор, религиозные догмы.

В российской правовой системе признаются три источника права: правовой обычай, нормативно-правовой акт, нормативно-правовой договор.

В настоящее время утверждение о фактическом применении субъектами права российской правовой системы такого источника права, как судебный прецедент является широко обсуждаемым вопросом. Однако подходы к его пониманию и формы его проявления весьма разные. Поэтому необходимо понять, что представляет собой судебный прецедент как источник права, и дать ему точное определение.

*Судебный прецедент* (от лат. *precedens, precedevtis* – идущий впереди, предшествующий) – это решение суда (другого государственного органа) по конкретному делу, обязательное при решении аналогичных дел в последующем этим же судом либо судами, равными или нижестоящими по отношению к нему.

Основными источниками права в России являются нормативные правовые акты, которые регулируют отношения неопределенного круга лиц и являются обязательными для всех. Решение суда – это индивидуально-правовой акт, т. е. он обращен к конкретным лицам (которые были участниками рассмотренного дела). Решение суда – это толкование и применение норм права, регулирующих спорные правоотношения. Задача суда – проанализировать действующие нормы закона и вынести решение, основанное на них.

Судебный прецедент, являясь основным источником права в англо-саксонской правовой семье, в романо-германской правовой системе широкого распространения не получил, хотя фактически уже используется в качестве своего рода факультативного источника права.

Проблема признания судебного прецедента как источника права в российской правовой системе неоднократно становилась предметом научного анализа многих ученых-теоретиков. Отечественная юридическая наука до сих пор, как и в советский период, разделена на два основных лагеря. К сторонникам отрицания возможности признания судебного прецедента в российской системе права относятся В. П. Божьев, Н. И. Ветров, А. Ф. Истомина, Н. Н. Ковтун. Другой точки зрения придерживаются А. Л. Бурков, В. М. Лебедев, Р. З. Лившиц, В. В. Кулыгин, М. Н. Марченко, которые признают фактическое введение судебного прецедента в правоприменительной практике судов и считают, что разъяснения (толкование) высшими судебными инстанциями имеют силу источника права.

В частности, А. Л. Бурков высказал такое мнение по этому вопросу: «Применение судьями нижестоящих судов Постановлений Пленумов Верховного Суда (ППВС), не отражающееся в решениях, за неко-



торами исключениями является установкой Верховного Суда РФ. Это превращает постановления Пленума Верховного Суда в «скрытый» источник права, эффективный для целей обеспечения единообразного толкования законодательства национальными судами и, более того, часто изменяющий нормы законодательства...» [2].

Профессор М. Н. Марченко придерживается позиции, что вопрос официального признания судебной практики как источника права – вопрос не только или не столько теории, сколько практики. Несмотря на то что законодательство четко не устанавливает обязательный статус ППВС и до сих пор ведутся научные споры относительно обязательной юридической силы этих постановлений, на практике судьи и адвокаты относятся к ППВС как к нормативным правовым актам, обязательным для применения [5; 6].

В статье «О реформе судебной системы России» автор данной статьи уже предложил «признать судебный (судебно-правовой, судебно-нормативный) прецедент источником российского права» [4, с. 66]. На наш взгляд, главным препятствием, стоящим на пути современного правосудия, является официальное принижение и непризнание судебного прецедента как источника российского права. Причина в том, что теоретики права, которые еще были таковыми в советское время, имеют пока достаточный авторитет, чтобы не допускать признания этого источника права в российском законодательстве. Хотя на практике источник права реально (*de facto*) уже применяется, в том числе и высшей судебной инстанцией, в форме постановлений пленумов.

На постсоветском евразийском пространстве, в абсолютном большинстве стран которого правовые системы признаны правопреемниками советской правовой системы, де-факто судебный прецедент в виде обобщения судебной практики высшей судебной инстанцией также стал источником права для целей единообразного применения норм права.

Действительно, решение конкретного суда по конкретному делу было бы неправильно применять судами российской правовой системы как источник права, но обобщенную высшими судебными инстанциями судебную практику применения той или иной нормы права, было бы логичным разрешить использовать в качестве обоснования принятого решения официально. Отсюда – термин «судебный прецедент», может, и не совсем подходит, поэтому предлагается ввести новый термин «судебно-правовой, судебно-нормативный прецедент», т. е. данный прецедент может быть использован судами в качестве обоснования принятого решения наравне с нормами права.

В соответствии со ст. 126 Конституции РФ «Верховный Суд Российской Федерации является высшим судебным органом по граждан-

ским делам, разрешению экономических споров, уголовным, административным и иным делам, подсудным судам, образованным в соответствии с федеральным конституционным законом, осуществляет в предусмотренных федеральным законом процессуальных формах судебный надзор за деятельностью этих судов и дает разъяснения по вопросам судебной практики» [1, с. 28].

Примером фактического применения разъяснений по вопросам судебной практики как источника права могут быть многочисленные упоминания в решениях судов как общей юрисдикции, так и арбитражных судов, цитаты из разъяснений, постановлений пленумов, информационных писем Президиума ВС РФ, которые стали в последние годы играть значительную роль при отправлении правосудия, что позволяет утверждать, что фактически они используются как источники права.

Косвенно это подтверждает и Постановление Президиума ВС РФ-ПВ15 от 01.07.2015 г. [7], в котором Президиум пришел к выводу, что при рассмотрении дела в кассационном порядке Судебной коллегией по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации от 2 декабря 2014 г. по делу по иску ЗАО «Международный Промышленный Банк» к Гладышеву А. В. о взыскании денежных средств по кредитному договору допущено нарушение единообразия в применении норм права.

В упомянутом постановлении недвусмысленно указано, что «в соответствии с пунктом 3 статьи 391.9 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации судебные постановления подлежат отмене или изменению, если при рассмотрении дела в порядке надзора Президиум Верховного Суда Российской Федерации установит, что соответствующее обжалуемое судебное постановление нарушает единообразие в толковании и применении норм права.

Под нарушением судебным постановлением единообразия в толковании и применении норм права понимается содержащееся в судебном постановлении такое толкование и применение правовых норм, которое противоречит разъяснениям, содержащимся в Постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации, а также в Постановлении Президиума Верховного Суда Российской Федерации».

Более того, ВС РФ положительно относится к фактическому использованию ППВС РФ, но не приветствует ссылки на них, что вызывает недоумение, ведь обращение судьи к источнику права, использованному в судебном решении, является основным правилом юридической техники.

В судебной практике судов общей юрисдикции и арбитражных судов Свердловской области в качестве обоснования позиции суда при вынесении решения, наряду с нормами законов, уже несколько лет также цитируются разъяснения и рекомендации постановлений ППВС в качестве обоснования позиции суда и мотивов принятого решения.

Так, в определении Свердловского областного суда от 4 июля 2006 г. (№33–3891/2006) сделана ссылка на пп. 7, 9, 10 ППВС РФ от 24.02.2005 г. № 3 «О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц»: «В силу положений п. 10 Постановления Пленума ВС РФ от 24.02.2005 г. № 3 “О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц” [8] судам необходимо иметь в виду, что в случае, когда гражданином обращается в названные органы с заявлением, в котором приводит те или иные сведения (например, в правоохранительные органы с сообщением о предполагаемом, по его мнению, или совершенном либо готовящемся преступлении), но эти сведения в ходе их проверки не нашли подтверждения, данное обстоятельство само по себе не может служить основанием для привлечения этого лица к гражданско-правовой ответственности, предусмотренной статьей 152 Гражданского кодекса Российской Федерации [10], поскольку в указанном случае имела место реализация гражданином конструктивного права на обращение в органы, которые в силу закона обязаны проверять поступившую информацию, а не распространение не соответствующих действительности порочащих сведений».

Также при рассмотрении дела от 12.04.2011 г. (№А60-2561/2011) Арбитражный суд Свердловской области в тексте решения делает ссылку на п.4 Информационного письма Президиума Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ от 24.01.2000 г. «Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда» [9]: «В соответствии с позицией, указанной в п. 4 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 24.01.2000 г. “Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда” договор подряда считается незаключенным, если в нем отсутствует условие о сроке выполнения работ».

Подобные ссылки встречаются и других судебных актах, что еще раз подтверждает то, что в качестве обоснования своей позиции суды ссылаются на указания вышестоящих судебных инстанций. (Определение Свердловского областного суда от 04.07.2006 г. №33–3891/2006, Решение городского суда города Лесного Свердловской области от 02.06.2009 г. №2–431/09), Решение городского суда города Лесного Свердловской области от 23.01.2012 г. №2–8/12.

В своей статье «Статус Постановлений Пленума Верховного Суда РФ в законодательстве и судебной практике» А. Л. Бурков отметил, что оценка деятельности судей, в том числе, всегда зависела от количества отмененных принятых им решений. «Ответственность может быть различной. При прочих равных условиях, чем чаще пересматриваются судебные решения конкретного судьи, тем меньше для него вероятность повышения и поощрения; полномочия судьи даже могут быть приостановлены или не продлены. Судьи осознают, что применение правовой позиции ВС РФ, выраженной в Постановлениях Пленума, является гарантией того, что их решения не будут отменены». О последствиях незнания положений ППВС для судей автору упомянутой статьи призналась председатель Октябрьского районного суда г. Екатеринбурга М. А. Валова: «Судьи должны знать и изучать Постановления Пленума Верховного Суда РФ. Если судьи не знакомы с постановлениями Пленума, они просто перестают быть судьями» [3].

Решение проблемы, поднятой в данной статье, видится в официальном признании (закреплении) судебно-правового (судебно-нормативного) прецедента как источника российского права в действующем законодательстве, что позволит легально судам ссылаться на рекомендации и толкование высшими судебными инстанциями норм права и обеспечить их единообразное применение в судебной практике по всей стране независимо от подведомственности судов.

### Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации.
2. Бурков А. Л. Конвенция о защите прав человека в судах России. М., 2010.
3. Бурков А. Л. Статус Постановлений Пленума Верховного Суда РФ в законодательстве и судебной практике // Известия вузов. Правоведение. 2011. № 5.
4. Кузнецов В. Н. О реформе судебной системы России // Евразийская адвокатура. 2013. № 5/6.
5. Марченко М. Н. Источники права: учеб. пособие. М., 2005.
6. Марченко М. Н. Является ли судебная практика источником российского права? // Журнал российского права. 2000. № 12.
7. Информационно-правовая система «КонсультантПлюс». URL: <http://consultant.ru>.
8. Информационно-правовая система «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/12138961>.
9. Обзор практики разрешения споров по договору строительного подряда : информ. письмо Президиума Высшего арбитражного суда РФ №51 от 24 января 2000 г.
10. Dominium. Юридические услуги. URL : <http://yurist-ekaterinburg.ru/ grazhdanskiy-kodeks-2014-2015-gk-rf-rossiyskoy-federacii-vse-chasti-1-2-3-4-poslednyaya-redakciya-dejstvuyushhaya>.

### **З. А. Папулова**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## **Наднациональные инструменты разрешения правовых споров в рамках Евразийского экономического союза**

**Аннотация.** Рассмотрены значение и роль наднациональных инструментов разрешения правовых споров; анализируется деятельность Суда Евразийского экономического союза, созданного на основании одноименного Статута; приводятся положения, характеризующие эффективность деятельности третейских судов и арбитражей. Автор высказывает мнение о необходимости учреждения Международного арбитража ЕАЭС.

**Ключевые слова:** международное правосудие; арбитраж; Евразийский экономический союз; экономический суд; интеграция.

Сложившийся к настоящему времени Евразийский экономический Союз (далее ЕАЭС) – результат многолетних интеграционных процессов и подтверждение движения всеобщего развития по спирали: сама жизнь вновь и вновь демонстрирует необходимость тесного взаимодействия, силу традиций и экономических связей между регионами, входящими в состав Союза.

Однако очевидно, что возникновение разнообразных споров внутри любого сообщества также является вполне закономерным и предсказуемым процессом, что влечет за собой необходимость учреждения судебных органов.

Постоянно действующим судебным органом ЕАЭС является Суд Евразийского экономического союза. Правовую основу создания, организации и деятельности Суда Союза составляют нормы Договора и его неотъемлемая составляющая – Статут Суда Евразийского экономического союза, решения Высшего Евразийского экономического совета, принятые в рамках реализации Договора.

В состав Суда входят 8 судей – по два судьи от каждого государства-члена Союза: Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации.

Суд Евразийского экономического Союза находится в городе Минск [1, с. 13].

С заявлениями в Суд могут обращаться как непосредственно государства, так и хозяйствующие субъекты, осуществляющие свою экономическую деятельность на территории государств-участников.

Государства могут обратиться в Суд с заявлением о:

а) соответствии международного договора в рамках Союза или его отдельных положений Договору;

б) соблюдении другим государством-членом Договора международных договоров в рамках Союза и (или) решений органов Союза;

в) соответствии решения Евразийской экономической комиссии или его отдельных положений Договору, международным договорам в рамках Союза и (или) решениям органов Союза;

г) оспаривании действия (бездействия) Евразийской экономической комиссии [5, с. 31].

Указом Президента России от 21 мая 2015 г. № 252 установлено, что федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным на обращение в Суд Евразийского экономического союза от имени Российской Федерации с заявлением о рассмотрении спора, а также с заявлением о разъяснении положений Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г., международных договоров, заключенных в рамках Евразийского экономического союза, и решений органов Евразийского экономического союза, является Министерство юстиции Российской Федерации [4].

Деятельность суда имеет связующее значение в решении интеграционных вопросов. Роль суда также заключается в создании единого толкования норм права Евразийского экономического Союза, защите внутреннего рынка и нормотворчестве [2, с. 35].

Однако непосредственно хозяйствующие субъекты могут оспаривать в Суде только решения и действия (бездействие) Евразийской экономической комиссии на предмет их соответствия Договору и договорам в рамках Союза, если такие решения или действия комиссии повлекли нарушение прав конкретного субъекта.

Анализируя практику рассматриваемого суда можно обнаружить немало постановлений, в которых суд отказывал в принятии заявления к производству, ссылаясь на отсутствие в заявлении и приложенных документах указаний на то, каким образом решение Евразийской экономической комиссии затрагивает права и законные интересы заявителя в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности [3].

Таким образом, фактически категории таких споров единичны в сравнении с тем числом дел, которые ежегодно возникают в связи с деятельностью хозяйствующих субъектов и рассматриваются экономическими судами.

В целях создания единого экономического пространства в рамках ЕАЭС среди наднациональных структур предлагается создание также Международного арбитража ЕАЭС, который и должен будет разрешать подобного рода споры.

Международный арбитраж или третейские суды вообще в своей теории и истории уходят в эпоху расцвета римского права, набирая все

большую популярность в современном мире и становясь все более значимым институтом международного частного права.

Международный арбитраж разрешает внешнеэкономические споры, возникающие между субъектами внешнеэкономической деятельности, чьи предприятия зарегистрированы на территории разных государств. Применительно к Евразийскому экономическому союзу такими государствами будут страны-участницы.

В международном арбитраже могут быть рассмотрены дела по следующим основным вопросам:

1) споры, касающиеся договорных или иных гражданско-правовых отношений двух и более компаний, как минимум одна из которых является иностранной, возникшие в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности;

2) споры между компаниями, созданными на территории России, но имеющими иностранные инвестиции, и международных организаций между собой, а также их споры с субъектами права Российской Федерации.

Выбор того или иного способа разрешения споров в значительной степени зависит от участников спора и в подавляющем большинстве делается в пользу альтернативных государственным способом, прежде всего в пользу разрешения споров третейскими (арбитражными) судами, без обращения к процедуре государственных арбитражных судов [6].

Особенно это характерно в сфере внешнеэкономической деятельности. Преимущества рассмотрения предпринимательских споров:

1) право сторон выбора арбитров, в том числе иностранных, слушание дел на русском языке, а с согласия сторон – на другом языке;

2) низкие арбитражные расходы по сравнению с государственными судами;

3) конфиденциальность;

4) независимость;

5) невозможность обжалования решений по существу;

6) наличие международного механизма признания и приведения в исполнение вынесенных решений; и др.

В последние десятилетия все больше крупных компаний из стран ЕАЭС выбирают для себя международный арбитраж как наиболее приемлемый механизм разрешения споров и чаще всего такой выбор делается в пользу Лондонского международного третейского суда, в котором за последние годы приблизительно в 30% рассматриваемых споров участвуют стороны из стран ЕАЭС [6]. Конечно, такой выбор ознаменован и общими тенденциями проявления большего доверия

к англо-саксонской системе права перед системой континентального права, что подтверждается и в Докладах Всемирного Банка *Doing Business* [7].

Однако изложенные выше связано также и с отсутствием в достаточном объеме подобного рода крупных учреждений на территории стран-участниц ЕАЭС, поэтому появление планируемого Международного арбитража ЕЭС способно вступить в своеобразную конкуренцию с уже имеющимися международными институтами за право рассматривать дела с участием стран-членов Союза, удерживать капиталы внутри союза и получать необходимые инвестиции для своего собственного дальнейшего развития.

Таким образом, к настоящему времени учрежден и действует судебный орган – Суд Евразийского экономического союза – это необходимый и значимый элемент интеграционного процесса, который, как представляется, не может быть окончен без формирования всех наднациональных структур, включая международный арбитраж ЕАЭС, к компетенции которого могут быть отнесены дела, связанные с внешнеэкономическими спорами хозяйствующих субъектов, находящихся на территории разных государств-участников.

#### Библиографический список

1. Евразийская интеграция: роль суда / под ред. Т. Н. Нешатаевой. М.: Статут, 2015.
2. *Нешатаева Т. Н.* Единое правоприменение – цель Евразийского экономического союза // *Международное правосудие*. 2015. № 2.
3. Постановление Суда Евразийского экономического союза от 1 апреля 2015 г. URL: [docs.eaeunion.org/sites/storage1/Lists/Documents](https://docs.eaeunion.org/sites/storage1/Lists/Documents).
4. Российская газета. 2015. 22 мая, № 6680.
5. *Федорцов А. А.* Международное правосудие является неотъемлемым институтом евразийской интеграции // *Международное правосудие*. 2015. Июль–сентябрь.
6. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты. URL: <http://mkas.tpprf.ru/ru/news/21-maya-v-tpp-rf-proshla-konferentsiya-russian-arbitration-day-2015-i71414>.
7. *Doing Business*: группа Всемирного Банка. URL: <http://russian.Doingbusiness.org>.

**С. Н. Бурлака**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### Развитие права Евразийского союза

**Аннотация.** В условиях современной глобализации эволюция права происходит все более ускоряющимися темпами. Это проявляется во взаимодействии посредством использования инструментария сравнительного права, внутреннего права разных стран, международного права и интеграционного. На постсоветском пространстве формируется право Евразийского союза. Правоприменительная практика выполнения международных обяза-



тельств, вытекающих из членства в Евразийском экономическом союзе, еще нуждается в совершенствовании. Следует развивать, улучшать механизмы реализации юридически обязательных решений органов ЕАЭС, совершенствовать мониторинговые механизмы выполнения международных договоров Российской Федерации и иных международно-правовых актов, развивать практику согласованного толкования международных договоров, заключенных под эгидой ЕАЭС, механизмы внутригосударственной имплементации в зависимости от вида соответствующего международно-правового акта.

**Ключевые слова:** ЕврАзЭС; Таможенный союз; экономическая интеграция; интеграционное право; международная торговля; международный договор.

В условиях современной глобализации эволюция права происходит все более ускоряющимися темпами. Это проявляется во взаимодействии посредством использования инструментария сравнительного права, внутреннего права разных стран, международного права и интеграционного.

Как отмечает Ю. А. Тихомиров, «глобализация в мире приводит к интернационализации права» [10, с. 68], а в результате интернационализации на разных континентах появляются новые интеграционные организации, что приводит к совершенствованию и усилению интеграционного права.

В эпоху глобализации мира меняются содержание и характер производства и производственных отношений, возрастают международная специализация и кооперация, объемы услуг превышают стоимость традиционных товаров, которые, в свою очередь, становятся все более инновационными. Развитие инфраструктуры, транспорта, сети Интернет приводит к беспрецедентному размыванию государственных границ.

Развитие экономической интеграции стран, находящихся на территории ЕЭП, является ответом на вызовы, с которыми столкнулись государства в начале XXI в. [2, с. 7].

Формируя условия интегрирования национальных рынков, государства помогают национальным предпринимателям противостоять усиливающей конкуренции [9, с. 1].

На постсоветском пространстве формируется право Евразийского союза. В его дальнейшем строительстве предстоит использовать богатый опыт, накопленный различными интеграционными организациями мира, а также избежать ошибок и недостатков, которые имели ранее созданные союзы в своей деятельности.

После распада в 1991 г. Союза Советских Социалистических Республик (СССР) Россия и другие входившие в него союзные республики превратились в суверенные государства.

Одновременно с ликвидацией СССР руководители этих государств договорились образовать Содружество Независимых Государств [6, с. 13]. В состав СНГ вошли все бывшие союзные республики, за исключением прибалтийских (Латвии, Литвы, Эстонии): сначала Россия, Беларусь и Украина; затем Азербайджан, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Туркменистан, признанные в качестве государств – учредителей СНГ; еще позднее, в декабре 1993 г., к СНГ присоединилась Грузия, но вышла из его состава в 2009 г., оставаясь в то же время участником ряда заключенных в его рамках соглашений [5, с. 21].

В 1993 г. утвержден Устав Содружества Независимых Государств, руководители государств – члены СНГ включили в него отдельные положения интеграционного характера. Провозглашенная в Уставе СНГ интеграционная цель была конкретизирована в Договоре об Экономическом союзе, подписанном 24 сентября 1993 г. в Москве руководителями всех государств – членов Содружества, кроме Туркменистана и Украины.

Согласно ст. 4 Договора построение Экономического союза должно было осуществляться поэтапно, путем перехода от более низких к более высоким формам экономической интеграции:

- 1) межгосударственная (многосторонняя) ассоциация свободной торговли;
- 2) Таможенный союз;
- 3) общий рынок товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;
- 4) валютный (денежный) союз.

С середины 1990-х гг. в рамках СНГ постепенно формируется своеобразное интеграционное ядро – группа государств-членов, заинтересованных в наиболее полной взаимной интеграции. В него вошли сначала Россия и Беларусь, к которым вскоре присоединился Казахстан. Первые две страны 6 января 1995 г. заключили Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Нормы этого документа были распространены на Казахстан в соответствии с трехсторонним Соглашением о Таможенном союзе от 20 января 1995 г.

Вышеуказанная тройка государств позднее стала инициатором заключения других важнейших интеграционных соглашений на постсоветском пространстве, к которым присоединились некоторые другие республики СНГ:

- 1) договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 г. (Россия, Беларусь, Казахстан плюс Кыргызстан);

2) договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 г. (Россия, Беларусь, Казахстан плюс Кыргызстан и Таджикистан);

3) договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) от 10 октября 2000 г. (Россия, Беларусь, Казахстан плюс Кыргызстан и Таджикистан);

4) соглашение о формировании Единого экономического пространства от 19 сентября 2003 г. (Россия, Беларусь, Казахстан плюс Украина).

Упомянутые соглашения ограничивались преимущественно установлением норм-задач – программных положений, реализация которых требовала принятия сторонами комплекса специальных мер, закрепляющих порядок и сроки взаимной отмены таможенных пошлин и введения единого таможенного тарифа на внешних границах, правовой режим свободного передвижения услуг, капиталов, рабочей силы, общие правила технического регулирования, санитарно-эпидемиологического и ветеринарного надзора, транспортного, валютного контроля и т.д.

6 октября 2007 г. президентами России, Беларуси и Казахстана были утверждены документы, заложившие фундамент для объединения наших стран в единую таможенную территорию с общим таможенным тарифом, то есть для создания полноценного Таможенного союза:

1) договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза;

2) договор о Комиссии Таможенного союза – едином наднациональном органе, которому сторонами добровольно передавались полномочия по регулированию важнейших аспектов Таможенного союза;

3) протокол о порядке вступления в силу международных договоров, направленных на формирование договорно-правовой базы Таможенного союза, выхода из них и присоединения к ним.

Еще до завершения подготовительных мероприятий по созданию Таможенного союза Россия, Беларусь и Казахстан взяли курс на формирование между собой подлинного общего рынка – Единого экономического пространства (ЕЭП) со свободным передвижением не только товаров, но и услуг, капиталов, рабочей силы, а также дополнительными мерами по гармонизации и унификации внутреннего законодательства и по выработке общей политики в отношении различных аспектов: законодательство об охране конкуренции, государственных закупках, охране интеллектуальной собственности, макроэкономическая, валютная политика и др. [3, с. 122].

Хотя Единое экономическое пространство официально считается начавшим функционировать с 1 января 2012 г., многие правила лежащих в его основе документов вводятся в действие постепенно и требуют принятия дополнительных мер. В этой связи руководителями правительств государств – членов ЕЭП 15 марта 2011 г. был утвержден План мероприятий по реализации Соглашений, формирующих ЕЭП, который рассчитан на период до 2020 г. Еще более детальные положения содержатся в Календарном плане разработки.

Документов в целях реализации Соглашений, формирующих Единое экономическое пространство. С целью обеспечить единую и более эффективную организационно-правовую основу для функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана 18 ноября 2011 г. президенты государств-членов утвердили Декларацию о Евразийской экономической интеграции, согласно которой между Россией, Беларусью и Казахстаном к 2015 г. должен быть создан Евразийский экономический союз, открытый для присоединения других заинтересованных государств.

Само понятие «Евразийский союз» впервые было введено в употребление Президентом Казахстана Н. А. Назарбаевым еще в 90-е гг. XX вв. [7, с. 10].

Одновременно с принятием Декларации президентами России, Беларуси и Казахстана были приняты документы, учреждающие единый регулирующий орган Таможенного союза и Единого экономического пространства – Евразийскую экономическую комиссию, к которой с 2012 г. перешли полномочия бывшей Комиссии Таможенного союза.

Договор о Евразийском экономическом союзе вступил в силу с 01.01.2015 г. Договор состоит из 4 частей, 28 разделов, 118 статей, а также 33 приложений. Условно документ можно разделить на две части: институциональную и функциональную (экономическую).

В *первой* условной части изложены стратегические цели и задачи евразийской интеграции, определен правовой статус Евразийского экономического союза (далее – Союз) как международной организации, сформулированы основные принципы, цели, компетенция и право Союза, установлена система органов Союза, их компетенция, порядок формирования и работы, а также изложены положения о бюджете Союза.

Во *второй* условной части регламентируются механизмы экономического взаимодействия, а также зафиксированы обязательства по отраслевым направлениям интеграции, среди них: единая торговая политика и политика в области технического регулирования, согласованная макроэкономическая и валютная политика, скоординированная

(согласованная) политика в области транспорта и энергетики, координация агропромышленной политики, сотрудничество в области промышленности и в сфере трудовой миграции, согласованная политика в сфере защиты прав потребителей. Также Договором регулируются основные принципы и правила конкурентной и антимонопольной политики.

Некоторые международные договоры ЕврАзЭС утратили свою актуальность. Вместе с тем 77 международных договоров, перечисленных в приложении 2 к Договору от 10.10.2014 г., продолжают действовать между их участниками в той части, в какой они могут быть исполнены в отсутствие упоминаемых в них и ликвидированных органов ЕврАзЭС. Договор создавался с учетом правил, принципов и норм Всемирной торговой организации в части создания более благоприятных условий торговли услугами, учреждения, деятельности и инвестиций. Договор отдельно выделяет принципы функционирования ТС как важнейшие принципы существования Евразийского экономического союза (абзац 6 части первой ст. 3 Договора).

Пункт 1 ст. 25 Договора закрепляет, что в рамках ТС государств-членов: функционирует внутренний рынок товаров; применяются единый таможенный тариф ЕАЭС и иные единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьими сторонами; действует единый режим торговли товарами в отношениях с третьими сторонами; предусмотрено единое таможенное регулирование; осуществляется свободное перемещение товаров между территориями государств-членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля (транспортного, санитарного, ветеринарно-санитарного, карантинного, фитосанитарного).

Отдельным блоком регламентируются вопросы, связанные с функционированием внутреннего рынка, в частности посредством ст. 28 Договора. Так, Союз принимает меры по обеспечению функционирования внутреннего рынка в соответствии с положениями настоящего Договора.

Внутренний рынок охватывает экономическое пространство, в котором согласно положениям настоящего Договора обеспечивается свободное передвижение товаров, лиц, услуг и капиталов. В рамках функционирования внутреннего рынка во взаимной торговле товарами государства-члены не применяют таможенные пошлины (иные пошлины, налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие), меры нетарифного регулирования, специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, за исключением случаев, предусмотренных Договором.

Вместе с тем предусмотрены и исключения из порядка функционирования внутреннего рынка. Государства-члены во взаимной торговле товарами вправе применять ограничения (при условии, что такие меры не являются средством неоправданной дискриминации или скрытым ограничением торговли) в случае необходимости: для охраны жизни и здоровья человека; защиты общественной морали и правопорядка; охраны окружающей среды; охраны животных и растений, культурных ценностей; выполнения международных обязательств; обеспечения обороны страны и безопасности государства-члена [4, с. 5].

Нормы Договора направлены на стимулирование конкуренции на рынке и в то же время создание равных конкурентных условий, что должно стимулировать производителей снижать цены на производимую продукцию.

Договор увеличивает объем наднационального регулирования и повышает ответственность ЕЭК и Суда, снижая при этом полномочия Европейской экономической комиссии, например, в части права на обращение в Суд.

Интеграция создает условия для наращивания выпуска товаров и услуг, что, несомненно, принесет выгоду для бизнеса, а для того, чтобы занять ниши на рынке ЕАЭС, бизнес государств-членов должен наращивать производство, увеличивать ассортимент, повышая качество продукции. Договором о ЕАЭС за ЕЭК закреплены полномочия по оказанию бизнес-структурам государств – членов Союза содействия при доступе на рынки третьих стран.

Так, Комиссия в координации с предпринимателями и уполномоченными органами государств-членов обязана выявлять и устранять барьеры в отношении бизнеса как внутри Союза, так и на рынках третьих стран. Комиссия наделена также полномочиями по участию в консультациях с третьими сторонами в случае торговых споров [8, с. 1].

Вместе с тем правоприменительная практика выполнения международных обязательств, вытекающих из членства в Евразийском экономическом союзе, еще нуждается в совершенствовании. Следует развивать, улучшать механизмы реализации юридически обязательных решений органов ЕАЭС, в первую очередь Евразийской экономической комиссии, совершенствовать мониторинговые механизмы выполнения международных договоров Российской Федерации и иных международно-правовых актов.

Создание Таможенного союза и Единого экономического пространства ставят перед юридической наукой сложные вопросы о новых

источниках (формах) регулирования экономики, включая торговлю, о построении иерархии источников, включающих в себя не только национальные и международные акты, но и наднациональные, появившиеся в результате интеграционного процесса и нуждающиеся в глубоком исследовании [1, с. 1].

В связи с этим возникает ряд проблем, связанных с определением границ национального торгового права, с решением вопросов об имплементации международных и наднациональных норм в национальное торговое право либо его постепенное сужение границ и создание нового наднационального торгового права. Для эффективной реализации международных обязательств, вытекающих из членства в ВТО и ЕАЭС, необходимо: шире использовать современные юридические технологии, включая правовой мониторинг соответствующих международно-правовых актов; развивать практику применения самоисполнимых положений международных договоров, согласованного толкования международных договоров, заключенных под эгидой ВТО и ЕАЭС, механизмы внутригосударственной имплементации в зависимости от вида соответствующего международно-правового акта.

#### Библиографический список

1. *Андреева Л. В.* Проблемы унификации российского законодательства о торговле в условиях экономической интеграции // *Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом»*. 2013. № 4.
2. . Международно-правовые аспекты реализации интересов Российской Федерации в связи с формированием Единого экономического пространства / Н. Г. Доронина, В. Ю. Лукьянова, Н. Г. Семилотина., О. И. Тиунов. М. 2012.
3. Интеграционное право в современном мире: сравнительно-правовое исследование // В. А. Жбанков, П. А. Калинин, С. Ю. Кашкин и др. / отв. ред. С. Ю. Кашкин. М. Проспект, 2015.
4. *Каширкина А. А., Морозов А. Н.* Россия, Евразийский экономический союз и Всемирная торговая организация. М.: ИЗиСП; ИНФРА-М, 2014.
5. *Моисеев Е. Г.* Правовой статус Содружества Независимых Государств. М.: Юристъ, 1995.
6. *Моисеев Е. Г.* Международно-правовые основы сотрудничества стран СНГ. М.: Юристъ, 1997.
7. *Назарбаев Н. А.* Евразийский союз: идеи, практика, перспективы. М.: Фонд содействия развитию социальных и политических наук, 1997.
8. *Невский А.* Комментарий к отдельным положениям Договора о Евразийском экономическом союзе (подготовлено для системы КонсультантПлюс, 2015).
9. *Семилотина Н. Г.* Международный коммерческий арбитраж, третейское разбирательство и развитие интегрированных рынков на территории ЕвразЭС // *Журнал российского права*. 2013. № 10.
10. *Тихомиров Ю. А.* Государство: преемственность и новизна. М., 2011.

**О. Г. Бельгина**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## **Правовой статус потребителя в странах Евразийского экономического союза**

**Аннотация.** В целях гармонизации законодательства анализируется правовая категория «потребитель» для выявления сходства черт и различий правового статуса указанных субъектов в законодательстве стран ЕАС.

**Ключевые слова:** потребитель; сравнительная характеристика; определение «потребитель» в странах ЕЭС; правовой статус потребителя в странах ЕЭС.

«Потребители являются крупнейшей хозяйственной группой в экономике, влияющей и испытывающей влияние почти всех государственных и частных экономических решений. Две трети всех расходов в экономике осуществляется потребителями. Но они являются единственной важной группой в экономике, которая не организована эффективно, чей голос часто не слышится» [6].

В процессе гармонизации законодательства стран Евразийского экономического союза мы не должны забывать про правовой статус данной категории субъектов.

Анализ нормативных актов стран ЕЭС, заключенных ими международных соглашений и актов межгосударственных органов ЕЭС позволяет констатировать отсутствие единообразного толкования термина «потребитель».

Создается даже впечатление, что авторов проектов актов ЕЭС совершенно не беспокоит проблема корреспонденции понятийных аппаратов. Например, термин «потребитель» используется для обозначения совершенно разных дефиниций (в данном случае под термином (от лат. terminus – предел, конец, граница) понимается слово или словосочетание (группа слов), используемое для точного названия строго определенного понятия, а под дефиницией (от лат. definitio – определение) – предложение, описывающее существенные и отличительные признаки предметов или раскрывающее значение соответствующего термина) [3, с. 594]:

1) «субъект гражданского права (физическое или юридическое лицо), пользующийся или намеревающийся пользоваться оказываемыми субъектами естественных монополий услугами (его контрагент именуется хозяйствующим субъектом, под которым понимается юридическое или физическое лицо, осуществляющее хозяйственную деятельность от своего имени)» (Соглашение о единых принципах и пра-



вилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий (прекратило действие с 1.01.2015 г. на основании международного договора от 29.05.2014 г.);

2) «юридическое или физическое лицо, имеющее намерение приобрести или приобретающее паспортизованное топливо для собственных нужд» (Технический регламент ТС №013/2011 «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу, топливу для реактивных двигателей и мазуту»);

3) «физическое или юридическое лицо государства-члена, пользующееся или намеревающееся пользоваться услугами железнодорожного транспорта»; и т.д.

Особо нужно отметить наличие актов ЕЭС, в которых нет определения потребителя, но судя по содержанию этих документов, содержащийся в них термин «потребитель» соответствует дефиниции терминов законодательств стран ЕАЭС (например, решение Коллегии ЕЭК №59 от 25.05.2015 г. «О Консультативном комитете по вопросам защиты прав потребителей государств – членов Евразийского экономического союза»). Встречаются случаи приравнивания термина «потребитель» к другим (например, приобретатель), например: Закон Республики Беларусь от 5.05.1998 г. (в ред. от 4.01.2014 г.) «Об основах транспортной деятельности».

Анализ содержания внутригосударственных актов стран ЕЭС позволяет выявить те же недостатки правил юридической техники, характерные и для союзного нормотворчества: отсутствие единообразного понимания и, соответственно, нечеткость дефиниции используемых терминов. Например, согласно статье 1 Закона Республики Беларусь от 5 мая 1998 г. (в ред. от 4.01.2014 г.) «Об основах транспортной деятельности» *потребителями* транспортных работ и услуг являются (1) юридические и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели; (2) Республика Беларусь в лице уполномоченных государственных органов и организаций, ее административно-территориальные единицы и (3) иностранные государства, пользующиеся транспортными работами и услугами. Очевидно, что содержание данной нормы принципиально отличается от содержания статьи 1 Закона Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9.01.2002 г. (в ред. от 4.01.2014 г.), согласно которой *потребителем* признается «физическое лицо, имеющее намерение заказать или приобрести либо заказывающее, приобретающее товар (работу, услугу) или использующее товар (результат работы, услугу) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».

Таким образом, единственным общим признаком термина «потребитель», используемого в вышеуказанных актах, является то, что он используется для обозначения контрагента субъекта, правовой статус которого устанавливается конкретным нормативным актом.

Сравнительный анализ дефиниций термина «потребитель», используемый в национальных нормативных актах, позволяет прийти в целом к выводу о крайней незначительности коллизий их содержания (см. таблицу).

**Сравнительный анализ дефиниций термина «потребитель»,  
используемых в национальных нормативных актах**

Закон Республики Армения «О защите прав потребителей» от 26.06.2001 г. (с изм. от 14.12.2004 г.)	Потребитель – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести товары (работы, услуги), предусмотренные исключительно для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью (ст.1–1 «Основные понятия»)
Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей» от 9.01.2002 г. (в ред. от 4.01.2014 г.)	Потребитель – физическое лицо, имеющее намерение заказать или приобрести либо заказывающее, приобретающее товар (работу, услугу) или использующее товар (результат работы, услугу) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (ст. 1. «Основные термины и их определения»)
Закон Республики Казахстан «О защите прав потребителей» (с изм.на 13.01.2014 г.)	Потребитель – физическое лицо, имеющее намерение заказать или приобрести либо заказывающее, приобретающее и (или) использующее товар (работу, услугу) для удовлетворения своих потребностей (п. 15 ст.1 «Основные понятия», используемые в настоящем Законе)
Закон Кыргызской Республики от 10.12.1997 г. (в ред. от 21.02.2015 г.) «О защите прав потребителей»	Потребитель – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных (бытовых) нужд, не связанных с извлечением прибыли (ст. 1–1 «Основные понятия»)
Закон РФ от 7.02.1992 г. (в ред. от 5.05.2014 г.) «О защите прав потребителей»	потребитель – гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (преамбула Закона)

Тем не менее существует одно достаточно серьезное отличие приведенных актов: в Законе Армении не указаны фактические вла-

дельцы предметов договора розничной купли-продажи, то есть отсутствует формулировка «использующий товары (работы, услуги)».

Все остальные отличия не являются существенными:

1. В Законе РФ, в отличие от законов других стран, определение потребителя содержится в преамбуле.

2. Для характеристики потребителя используются разные термины – «гражданин» (Армения, Киргизия и Россия) и физическое лицо (Беларусь, Казахстан).

3. В Законе Республики Казахстан вместо фразы «исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности» содержится более краткая формулировка: «для удовлетворения своих потребностей».

Следует также учитывать, что юрисдикционные органы в ряде случаев расширяют содержание норм о потребителях [4, с. 67]. Например, согласно п. 2 постановления Пленума Верховного Суда Республики Беларусь от 24 июня 2010 г. № 4 «О практике применения судами законодательства при рассмотрении дел о защите прав потребителей» законодательство о защите прав потребителей распространяется на отношения по договору между физическим лицом – потребителем, имеющим намерение заказать или приобрести либо заказывающим, приобретающим товар (работу, услугу) или использующим товар (результат работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних или иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности, – с одной стороны, и организацией, индивидуальным предпринимателем, иным физическим лицом, реализующим товары, выполняющим работы или оказывающим услуги в рамках ремесленной деятельности, либо оказывающим услуги в сфере агроэкотуризма, либо осуществляющим разовую реализацию товаров на торговых местах на рынках и (или) иных местах, на которых торговля может осуществляться в соответствии с законодательством, – с другой стороны.

Общее правило о признании потребителями только тех правоотношений, сторонами которых являются физические лица-потребители и субъекты предпринимательской деятельности, имеет весьма существенные исключения. Поэтому необходимо проанализировать содержание нормативных и судебных актов и оценить существующие доктринальные воззрения по данной проблеме.

В доктрине нет единого подхода к *признанию потребителями юридических лиц и индивидуальных предпринимателей*. В данной работе под *потребителем*, если иное прямо не указано, понимается субъект, действия которого являются объектом регулирования потребительского за-

конодательства, то есть Закона РФ от 7.02.1992 г. (в ред. от 5.05.2014 г.) «О защите прав потребителей», аналогичных актов стран ЕЭС, иных стран и международно-правовых актов). В диссертационных исследованиях периодически появляются предложения о расширении субъектного состава потребителей путем признания таковыми и юридических лиц. В частности, по мнению И.В. Кирюшиной, «необходимо распространить правовой статус потребителя на особую категорию юридических лиц – «коллективных потребителей»: потребительские кооперативы, товарищества собственников жилья и т.п., расширив понятие «потребитель», закрепленное Законом» [2, с. 95]. Не отрицая в целом «экономическую слабость» конкретных юридических лиц, все же не следует соглашаться с этим предложением в силу того, что потенциал потребительского законодательства в части обеспечения гарантий и дополнительных прав рассчитан исключительно на физических лиц.

Данный подход является более обоснованным и находит поддержку учебных [5; 7; 8, с. 638; 9, с. 330; 10, с. 149]. Так, по мнению В. В. Витрянского, «исключая из числа субъектов, признаваемых потребителями, юридических лиц, законодатель, видимо, полагал, что организации, в отличие от граждан, имеют свои финансовые, бухгалтерские, юридические службы и поэтому *не нуждаются в специальных средствах защиты, предоставляемые Законом “слабой” стороне* в отношениях, связанных с розничной куплей-продажей, то есть гражданину» [1].

Определенную трудность представляет квалификация правоотношений, возникших из гражданско-правовых сделок, заключенных работником в рамках исполнения им своих трудовых обязанностей. Согласно одному из отмененных уже актов ВС РФ суды не вправе руководствоваться законодательством о защите прав потребителей в тех случаях, когда гражданин приобрел товары для удовлетворения нужд организаций (например, корреспондент приобрел фотокамеру для работы в издательстве, водитель приобрел реквизит, необходимый для переоборудования личного автомобиля в такси и т.д. – постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.09.1994 г. № 7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей»). В новое постановление ВС РФ этот пункт не включен, но очевидно, что данный запрет сохранился, так как вполне соответствует здравому смыслу и действующим нормативным требованиям. В том случае, если физическое лицо совершает сделку от имени и по поручению представляемого, то согласно п. 1 статьи 182 ГК РФ сделка, совершенная одним лицом (представителем) от имени другого лица (представляемого) в силу полномочия, основанного на доверенности, указании закона

либо акте уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления, непосредственно создает, изменяет и прекращает гражданские права и обязанности представляемого. Соответственно, стороной договора – покупателем – является юридическое лицо, что исключает возможность применения Закона о защите прав потребителей к данному договору.

В то же время гражданин, пользующийся услугой личного характера, хотя и заказанной для производственных нужд (например, услуга по перевозке, по проживанию в гостинице в командировочных целях), является потребителем. Данное обстоятельство, очевидно, обусловлено тем, что потребление услуг, предоставляемых работнику, возможно только лично.

Вышеизложенные требования казахстанский высший судебный орган изложил в концентрированном виде следующим образом: «Закон не применяется к договорным правоотношениям между гражданами по поводу удовлетворения личных бытовых нужд, к случаям приобретения товаров и использования услуг гражданами (индивидуальными предпринимателями) для предпринимательской деятельности и приобретения товаров и заказывания услуг юридическими лицами, для удовлетворения потребностей основной деятельности либо социально-бытовых потребностей своих работников» – постановление Верховного суда РК от 25.07.1996 г. (в ред. от 18.06.2004 г.) № 7 «О практике применения судами законодательства о защите прав потребителей».

Выводы:

1. Потребителем признается физическое лицо независимо от гражданства, которому в императивном порядке созданы особые льготные условия в обязательственных правоотношениях с субъектами предпринимательской деятельности и приравненными к ним лицами.

2. Принципиальной особенностью потребительских отношений является то, что контрагент субъекта предпринимательской деятельности наделяется дополнительным, по сравнению с иными лицами, объемом прав, но не обязанностей.

3. Потребительское законодательство стран Евразийского экономического союза изначально не имело значительных расхождений в содержании, поэтому в данном сегменте законодательства и гармонизировать особенно нечего.

#### **Библиографический список**

1. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Кн. 2. Договоры о передаче имущества. М.: Статут, 2000.

2. *Кирюшина И. В.* Правовой статус потребителя и его реализация в гражданском праве: автореф. дис. ... канд. юр. наук. Томск, 2004.
3. *Кондаков Н. И.* Логический словарь-справочник. М.: Наука, 1975.
4. *Новицкий И. Б.* Сделки. Исковая давность. М.: Госюриздат, 1954.
5. *Петрищев В.* Как квалифицировать условие договора, ущемляющие права потребителя: оспоримое или ничтожное? URL: <http://zakon.ru/Discussions/10280> 07.02.2014.
6. Послание Президента США Дж. Кеннеди о защите прав потребителей Конгрессу 15 марта 1961 г. URL: <http://ozpp.ru/poslanie-kennedy-kongressu-ssha>.
7. *Румянцев С. А.* Формирование общих положений гражданско-правовой концепции защиты прав потребителей банковских услуг: дис. ... канд. юр. наук. М., 2014.
8. *Синайский В. И.* Русское гражданское право. М.: Статут, 2002.
9. *Суханов Е. А.* Российское гражданское право. Т. 1. М.: Статут, 2011.
10. *Шахматов В. П.* Составы противоправных сделок и обусловленные ими последствия. Томск: Изд-во Томск. ун-та, 1967.

**А. А. Баядян**

*Институт экономики им. М. Котаняна  
Национальной академии наук Республики Армения  
(Ереван)*

## **Основные тенденции становления и развития общин Республики Армения**

**Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы становления и развития общин Республики Армения. Приводятся статистические данные, характеризующие как общее количество общин в Республике (городских, сельских, приграничных, горных), так и наиболее важные показатели развития общин, в частности численность безработных. Представлены результаты исследования показателей безработицы в городах и селах. Сделан вывод о необходимости увеличения финансирования развития общин в Республике Армения.

**Ключевые слова:** становление; развитие; законодательство; сельское хозяйство; община; марз; население; самоуправление.

Сразу после получения экономической независимости в Армении внутри страны стали формироваться органы самоуправления, в которых государственное управление осуществляется посредством двухступенчатого деления на марзы и общины. Марзы первой ступени состоят из сельских и городских общин. В настоящее время, согласно закону РА «Об административно-территориальном разделении», территория Республики состоит из 10 марзов и г. Еревана, имеющего статус марза. В 2005 г., после изменения законодательства, Ереван получил статус общины; теперь город состоит из 12 административных районов. Особенности территориального управления и местного самоуправления в Ереване отражены в законодательстве РА [1, гл. 7, ст. 108]. Местное самоуправление особенно проявляется в общинах. Об-

щина – это общность людей одной или нескольких населенных пунктов, а также юридическое лицо, которое имеет право на собственность и другие имущественные права [1, гл. 7, ст. 104]. В настоящее время в РА имеются 1000 населенных пунктов, которые объединены в 915 общин. До исполнения Закона РА от 13.06.2006 г. «О территориальном разделении РА» число общин составляло 930, а до изменения законодательства РА оно равнялось 925, при этом в их число входило 12 районных общин, из которых 49 – городские, а 866 – сельские [5].

Каждая община состоит из одного или нескольких населенных пунктов и на долю каждой общины в среднем выпадает 1,09 населенных пункта. Этот показатель самый большой в Сюникском марзе – 1,23, а в Араратском и Армавирском марзах – самый маленький и равен – 1,01. Самые густонаселенные марзы – это Армавир, Котайк, Арарат и Ширак (соответственно 231, 136, 134, 105 чел./км<sup>2</sup>), а самые редконаселенные – Сюник и Вайоц Дзор (соответственно 34 и 24 чел./км<sup>2</sup>).

В РА самое большое количество городских общин расположено в Лорийском (8 общин), Котайкском и Сюникском марзе (соответственно по 7 общин), а минимальное количество – в Арагацотне, Армавире, Шираке и Вайоц Дзоре (по 3 общины). Согласно законодательству РА общины отличаются высотой своего расположения и упорядочиваются согласно решению Правительства РА от 19 ноября 1998 г. № 756. Горными считаются те населенные пункты, которые находятся на высоте 1700–2000 м над уровнем моря, а высокогорные – это те, которые находятся на высоте выше 2000 м над уровнем моря; в статусе приграничных утверждаются те, которые, в свою очередь, упорядочиваются согласно решению Правительства РА от 17 ноября 1998 г. № 713.

Преобладающая часть приграничных общин находится в Сюникском и Тавушском марзах. Высокогорные общины, в основном, находятся в Гегаркуникском, Ширакском и Арагацотнском маарзах [6, с. 210].

Число горных и высокогорных общин составляет 375 (41% общего количества общин); при этом высокогорные общины составляют почти их половину (188). Число приграничных общин составляет 184, т. е. 20,1% общего числа общин.

Статистические данные: 48% общин РА (411 общин) имеют население менее 1 000 чел.; в 196 общинах проживает меньше 300 чел., а в 29 общинах – население менее 100 чел. В 52% общин население колеблется от 500 до 3 000 чел., а в сравнительно крупных общинах, число которых 77, население составляет выше 5 000 чел.; только 22 общины имеют население более 15 000 чел. Общины с самым маленьким населения – менее 1 000 чел. – находятся в Сюникском и Арагацотнском марзах, в общем числе общин они составляют 80 и 66% соответственно.

Самый значительный удельный вес среди больших общин имеют Котайкский марз – 19% и Гегаркуникский марз – 18 %.

Среднее число жителей, проживающих в общинах, составляет 3 565 чел. без учета г. Еревана как марза, где число жителей составляет 2 336 чел. В большинстве малых общин ощущается нехватка ресурсов (человеческих, финансовых, справочных и т.д.).

Число жителей в городских общинах также распределено неравномерно, в частности из 49 городов 2, или 4,1%, имеют до 1 000 жителей; 6 городов, или 12,2% общего числа, имеют 1 001–5 000 жителей; 18 городских общин, или 36,7%, имеют 5 001–15 000 жителей. В общем, 26 городских общин, или 53% общего количества городских общин, имеют население меньше, чем 15 000 жителей. Указанные факторы, в свою очередь, отражаются на формировании и развитии марзов. Все вышеперечисленное в общем виде отражено в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

**Характеристика общин РА по марзам за 2014 г. [4, с. 72]**

Марзы и г. Ереван	Кол-во общин			Число приграничных общин	Число горных общин	Число сельских общин с населением до 1 000 жителей
	Всего	Город	Село			
Арагацотн	114	3	111	2	22	75
Арарат	97	4	93	9	2	18
Армавир	97	3	94	7	–	12
Гегаркуник	92	5	87	21	28	44
Лори	113	8	105	4	18	64
Котайк	67	7	60	–	15	20
Ширак	119	3	116	6	50	68
Сюник	109	7	102	83	7	86
Вайоц Дзор	44	3	41	12	8	24
Тавуш	62	5	57	40	1	27
Ереван	1	1		–	–	–
Всего	915	49	866	184	157	438

Результаты исследования свидетельствуют о том, что объективные характеристики общин, как и ход их экономического развития, строго обусловлены разницей финансовых возможностей. Свое непосредственное влияние на последние оказывает безработица.

Несмотря на то, что за прошедшие годы безработица имела тенденцию к снижению, и в 2010 г. вместо 242 безработных стало 190, однако в подавляющем большинстве это городские жители среднего возраста (35–50 лет). Что касается сельской местности, то здесь учет безработных почти невозможен, и поэтому носит чисто формальный характер. Кроме того, регистрация безработных в сельской местности связана с рядом причин – прописка, недовольство предложенной рабо-



той, возрастные ограничения и др. Вместе с тем это дает возможность постоянно следить за развитием рынка работ, его спросом и предложением (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

**Число безработных на 1 000 человек за 2010–2013 гг., чел. [4, с. 88]**

Марзы и г. Ереван	Городские общины				Сельские общины			
	2010	2011	2012	2043	2010	2011	2012	2013
Республика Армения	242,0	232,4	215,0	190,0	36,2	33,3	30,5	34,6
г. Ереван	145,3	143,9	121,6	106,7	–	–	–	–
Арагацотн	3,0	3,1	1,3	0,8	3,2	0,6	0,9	1,0
Арагат	6,3	4,1	3,7	3,1	2,0	6,6	2,9	5,5
Армавир	6,9	5,9	5,6	5,2	6,6	2,0	4,0	2,4
Гегаркуник	7,2	6,9	7,9	4,5	1,8	2,2	3,1	3,0
Лори	23,3	20,4	22,9	20,4	3,6	2,9	3,2	4,7
Котайк	16,3	17,9	15,9	16,1	7,9	7,8	9,3	9,8
Ширак	17,0	15,7	20,5	18,6	7,2	4,2	3,1	3,7
Сюник	8,5	8,7	8,9	7,6	0,4	1,1	0,8	0,7
Вайоц Дзор	3,0	2,3	2,1	2,0	1,0	0,9	0,5	1,3
Тавуш	5,3	3,5	4,5	5,0	2,5	4,9	2,8	2,6

Важным является также уровень безработицы в марзах в разрезе городов и сел (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Безработица в марзах в разрезе городов и сел в РА, % [3, с. 89; 4, с.90] %**

Марзы и г. Ереван	Город				Село			
	2010	2011	2012	2043	2010	2011	2012	2013
Республика Армения	27,8	26,9	25,5	23,4	6,1	5,8	5,3	6,0
г. Ереван	29,9	30,2	25,8	24,0	–	–	–	–
Арагацотн	17,6	18,7	11,0	8,8	5,4	1,2	2,1	2,1
Арагат	19,1	12,7	14,7	10,8	2,2	6,6	2,7	5,3
Армавир	19,4	16,7	16,8	15,0	7,0	2,0	3,6	2,3
Гегаркуник	20,9	20,0	25,2	16,3	2,7	3,6	4,9	4,7
Лори	35,2	30,8	31,9	29,6	5,1	4,8	5,4	7,6
Котайк	25,7	26,8	26,1	24,6	12,7	11,8	14,8	15,9
Ширак	33,1	30,0	36,3	33,3	12,3	8,3	6,3	7,8
Сюник	17,5	18,6	19,4	17,4	1,8	4,4	4,1	2,6
Вайоц Дзор	29,4	22,1	18,6	18,7	5,4	4,5	2,6	6,7
Тавуш	21,5	13,6	20,7	21,2	5,3	11,0	6,3	5,9

Из таблицы видно, что уровень безработицы в городах выше, чем в сельской местности. Поскольку в сельской местности учет безработных невозможен или же носит формальный характер, то можно сде-

лать вывод, что уровень безработицы там довольно-таки высокий, что является следствием отсутствия рабочих мест, а это, в свою очередь, приводит к росту эмиграции.

Известно, что в сельских общинах в основном имеет место сезонная безработица, поскольку после посевных работ население недостаточно занято и в течение дня только 2–3 часа занимается животноводством.

Учитывая то обстоятельство, что безработица оказывает большое влияние на развитие сельского хозяйства [2, с. 150], был рассмотрен показатель валового продукта в каждом марзе РА в расчете на одного человека за 2004 г. и 2011–2013 гг. В итоге выяснилось, что, кроме Вайоц Дзора, где в 2004 г. на душу населения сельскохозяйственный валовой продукт имел тенденцию к снижению и составлял 43,5 тыс. драмов, или 10,2%; остальные общины имели тенденцию к повышению, что является довольно положительным явлением. Самый большой рост наблюдался в Гегаркунике, Арагацотне, Армавире, Арарате и Шираке.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод: для развития общин Республики Армении необходимо увеличить финансирование индивидуально для каждой общины, что приведет к снижению эмиграции, созданию рабочих мест и улучшению благосостояния сельского населения.

### Библиографический список

1. Об административно-территориальном разделении: Закон РА от 15.12.1995 г.
2. *Зотов В. Б.* Территориальное управление: методология, теория, практика. М., 1998.
3. Марзы Республики Армения и город Ереван в цифрах 2009–2013 гг. / Национальная статистическая служба РА. Ереван, 2014.
4. Марзы Республики Армения и город Ереван в цифрах. 2014 г. / Национальная статистическая служба РА. Ереван, 2015.
5. Официальный сайт Министерства территориального управления по чрезвычайным ситуациям Республики Армения. URL: <http://www.mtaes.am/hy>.
6. *Суварян Ю. М., Мирзоян В. С.* Проблемы общественного управления. Ереван, 2013.

## 2. Развитие учета и аудита в контексте формирования Евразийского экономического союза

*Е. А. Захарчук, Л. С. Заварзина*

*Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук  
(Екатеринбург)*

### Сектор государственного управления в Системе национальных счетов: территориальный аспект<sup>1</sup>

**Аннотация.** Рассматриваются особенности сектора государственного управления в России: изложены его основные составляющие с точки зрения стандарта ООН «Система национальных счетов – 2008» и с позиций Федеральной службы государственной статистики; раскрыта специфика каждого метода. Составлена схема функций органов государственного управления, описаны их особенности. Обосновано использование методологии Системы национальных счетов при оценке экономических процессов на уровне территории. Освещены проблемы, стоящие перед органами государственного управления в российских муниципалитетах. Дано определение государственного управления на уровне территорий в России.

**Ключевые слова:** Система национальных счетов; сектор государственного управления; муниципальное образование; бюджет; муниципальная экономика.

Система национальных счетов (СНС) сегодня представляет собой довольно емкую и последовательную статистическую систему, позволяющую провести анализ большинства экономических процессов как на уровне государства в целом, так и на уровне его территориальных единиц [4, с. 6].

---

<sup>1</sup> Публикация подготовлена при финансовой поддержке гранта РФФИ (проект № 15-06-08932 А «Разработка региональной балансовой модели финансовых потоков с использованием методологии Системы национальных счетов»).

Для государств с широкой пространственной локализацией и существенными различиями в уровне жизни населения, особенно важно иметь возможность более углубленного изучения экономики своих регионов. Актуально это и для Российской Федерации. С начала 1990-х гг. наша страна стала переходить на общепринятую международную статистическую систему – Систему национальных счетов, и сегодня мы уже можем проанализировать позицию Федеральной службы государственной статистики в области национального и регионального счетоводства в России [9, с. 133].

Согласно методическим положениям СНС все ресурсы государства производятся на определенной территории, поэтому очень важно иметь четкое представление об экономических процессах, происходящих непосредственно на уровне муниципалитетов [1, с. 156]. На наш взгляд, Система национальных счетов наиболее полно предоставляет такую возможность. Она делит экономику на пять секторов, каждый из которых по-своему влияет на экономическую ситуацию территории и государства в целом.

Сектор государственного управления является одним из основополагающих секторов развития экономики страны. Государственное управление охватывает институциональные единицы, которые в дополнение к выполнению их политических функций и их роли в регулировании экономики производят услуги (и, возможно, товары) для индивидуального или коллективного потребления, главным образом, на нерыночной основе и перераспределяют доход и богатство. В связи с большим влиянием этого сектора на экономику муниципалитета имеет смысл проанализировать его подробнее отдельно.

В рамках системы национальных счетов сектора подразделяются на несколько подсекторов. В случае с Сектором государственного управления «Система национальных счетов – 2008» предлагает два метода выделения подсекторов. В основе обоих методов лежит подход, основанный на иерархии территориального деления.

*Первый метод* используется странами, в которых роль фондов социального страхования важна или их объем значительно влияет на уровень развития национальной экономики. Таким образом, выделяют четыре подсектора:

- 1) центральные органы управления;
- 2) региональные органы управления;
- 3) местные органы управления;
- 4) фонд социального обеспечения.

На основе *второго метода* выделяют только три первых подсектора, а фонды социального обеспечения классифицируют по уровню

государственных органов, которые ими управляют и включаются в соответствующий уровень государственного управления.

Как при использовании первого, так и второго подхода, некоммерческие организации включаются в каждый уровень государственного управления и выделяются строкой «в том числе».

В нашей стране органы Росстата применяют первый подход, и Сектор государственного управления разбивается на следующие четыре подсектора:

S131. Федеральные органы государственной власти и управления.

S132. Органы государственной власти и управления субъектов Федерации.

S133. Органы местного самоуправления.

S134. Фонды государственного социального обеспечения [3].

Выделение в российской практике в отдельный подсектор фондов государственного социального обеспечения обусловлено регламентацией их деятельности одними нормативно-правовыми актами независимо от уровня власти (управления), федерального или регионального. В этот подсектор включаются внебюджетные фонды, осуществляющие государственные программы социального обеспечения на всех уровнях власти: Пенсионный Фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, Территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

Согласно методическим положениям «СНС – 2008» сектор государственного управления включает в себя органы государственного управления, некоторые некоммерческие организации (НКО) и производственные единицы, являющиеся частью органов государственного управления, которые не рассматриваются как корпорации [10, с. 506].

НКО подразделяются на рыночные и нерыночные в зависимости от институциональных единиц, которые их учреждают, контролируют или финансируют. Рыночные НКО обслуживают сектор Корпорации и отстаивают интересы его институциональных единиц в различной форме. Нерыночные НКО (или НКО, занятые нерыночным производством) могут контролировать органы государственного управления; в этом случае их относят к сектору государственного управления. Если они не подконтрольны вышеназванному сектору, тогда они выделяются в отдельный сектор – некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства (НКОДХ).

Согласно методологическим разработкам Росстата в сектор государственного управления входят государственные учреждения и НКО. К государственным учреждениям относятся институциональные едини-

цы, которые финансируются и контролируются государством, – это министерства, ведомства, агентства и другие единицы, находящиеся под государственным контролем, финансируемые из государственного бюджета и занятые, в основном, предоставлением нерыночных услуг [7]. Исходя из этого можно утверждать, что используемые термины «органы государственного управления» и «государственные учреждения» для обозначения институциональных единиц сектора государственного управления выступают синонимами.

К основным функциям органов государственного управления относятся: ответственность за предоставление товаров и услуг, их финансирование за счет налоговых и неналоговых доходов; перераспределение доходов и богатства с помощью трансфертов [5, с. 30]; осуществление нерыночного производства.

Однако следует отметить, что органы государственного управления также могут производить рыночные товары и услуги, которые продаются по экономически значимым ценам. Это допустимо при реализации государственными учреждениями своей продукции населению, при соблюдении некоторых условий: выпускающие подразделения не обладают достаточной самостоятельностью в принятии решений и не ведут полного бухгалтерского учета. В случае, если объем продаж значителен и доступна информация о стоимости продукции и затратах на ее производство, имеет смысл выделять отдельное рыночное заведение в рамках рассматриваемого сектора (см. рисунок).



### **Функции органов государственного управления**

Рассмотренные функции органов государственного управления, на наш взгляд, нуждаются в уточнении, когда речь идет о муници-

пальном уровне власти в России: *во-первых*, органы государственного управления должны не только принимать ответственность за финансирование и предоставление товаров и услуг населению, необходимо еще и обеспечить организацию этого и других процессов; *во-вторых*, СНС-2008 рассматривает перераспределение дохода и богатства с помощью трансфертов в контексте помощи населению, но есть необходимость осуществления трансфертов и между уровнями бюджетной системы. В силу особенностей системы налогообложения и системы формирования бюджетов регионов и муниципалитетов в России важно отметить необходимость особого контроля за эффективностью перераспределения средств с помощью трансфертов по всем направлениям. На сегодняшний день этого не всегда удается достичь; наполняемость доходной части муниципальных бюджетов очень часто не соответствует обеспечению объема возложенных на них полномочий [2, с. 13; 8, с. 58]. Нередко доля межбюджетных трансфертов в доходах бюджета становится основной, хотя объем собираемых с территории налогов в состоянии обеспечить потребности муниципалитета [6, с. 23]. С точки зрения СНС такая ситуация абсурдна.

В свете этих и других проблем, возникающих при попытке проанализировать государственное управление в муниципалитетах России, следует под «сектором» государственного управления на уровне муниципального образования понимать совокупность институциональных единиц и их заведений, подконтрольных государственным органам власти на конкретной территории, с целью обеспечения и реализации функций федерального, регионального и муниципального уровня управления.

Таким образом, государственное управление на территории призвано стать одним из двигателей экономического развития. В СНС сектор государственного управления является одним из основных, раскрытию его особенностей и функций посвящено довольно много изданий.

### Библиографический список

1. *Захарчук Е. А., Пасынков А. Ф.* Формирование системы территориальных счетов в России: возможности и перспективы // Журнал экономической теории. 2013. № 3.
2. *Карловская Е. А., Киричук Л. А.* Сравнительный анализ моделей управления местными финансами при осуществлении деятельности по оказанию муниципальных услуг // Финансы и кредит. 2015. № 10.
3. Классификатор институциональных единиц по секторам экономики (КИЕС). М.: Федеральная служба государственной статистики, 2011.
4. *Косарев А. Е.* Современное развитие методологии национальных счетов – обновление СНС-93 // Вопросы статистики. 2007. № 8.
5. *Левина В. В.* Межбюджетные трансферты как инструмент регулирования сбалансированности местных бюджетов // Финансы и кредит. 2015. № 9.

6. *Найденова Т. А., Швецова И. Н.* Оценка формирования доходной базы местного бюджета (на материалах муниципального образования городского округа «Сыктывкар») // *Финансы и кредит.* 2014. № 6.

7. О промышленном производстве в январе–октябре 2014 г. / Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B99\\_10/IssWWW.exe/Stg/d040/i%205-1-6.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d040/i%205-1-6.htm).

8. *Ремжов А. В.* Эффективность бюджетных расходов и цели государственного управления // *Финансы и кредит.* 2014. № 21.

9. *Салин В. Н., Попова А. А., Шпаковская Е. П.* Место статистики в глобализации // *Век глобализации.* 2013. № 2.

10. Система национальных счетов – 2008. Нью-Йорк: Европейская комиссия, Международный валютный фонд; Организация экономического сотрудничества и развития; Организация Объединенных Наций; Всемирный Банк, 2012.

**Н. С. Мокина**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Особенности аудита информации о событиях после отчетной даты в соответствии с международными стандартами аудита**

**Аннотация.** Рассмотрена сущность событий после отчетной даты. Описаны действия аудитора, направленные на выявление таких событий; раскрыт порядок взаимодействия с аудируемым лицом в случае выявления неотраженных в финансовой отчетности событий после отчетной даты исходя из требований международных стандартов аудита.

**Ключевые слова:** событие после отчетной даты; последующее событие; аудит; международный стандарт аудита; аудиторское заключение.

Постановлением Правительства РФ от 11 июня 2015 г. №576 утверждено Положение о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории РФ. К сфере регулирования международных стандартов аудита финансовой информации относится аудит информации о событиях после отчетной даты [6, с. 85].

Событием после отчетной даты признается такой факт деятельности компании, который оказал или способен оказывать влияние на финансовое состояние или финансовые результаты деятельности компании и который произошел в период между отчетной датой и датой подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год. Поскольку такие события влияют на финансовое состояние или результаты хозяйственной деятельности организации, то они влияют и на показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица и должны быть оценены аудитором с точки зрения правильности их отражения в учете и пояснениях к отчетности [4].



В российской практике аудита термин «события после отчетной даты» характеризует как события, произошедшие в период между окончанием отчетного периода до даты подписания аудиторского заключения, так и факты деятельности компании, возникшие после даты подписания аудиторского заключения (ФПСАД №10 «События после отчетной даты», постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. №696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»).

С позиции Международного стандарта аудита ISA 560 «Последующие события» при классификации событий после отчетной даты необходимо отталкиваться от даты подписания аудиторского заключения [5]. В связи с этим выделяют:

- а) события, произошедшие до даты подписания аудиторского заключения;
- б) факты, произошедшие после даты подписания аудиторского заключения, но до даты публикации (представления) финансовой отчетности;
- в) факты, выявленные после даты публикации (представления) финансовой отчетности.

Следует отметить, что российские федеральные стандарты и международные стандарты аудита в части выявления и оценки событий после отчетной даты имеют схожие требования, процедуры выявления и оценки достоверности.

При включении событий после отчетной даты в бухгалтерскую финансовую отчетность компании следует учитывать существенность таких событий. Соблюдение данного принципа предполагает отражение в учете и отчетности такой информации, без которой пользователи бухгалтерской отчетности не смогли бы сделать достоверных выводов о финансовом положении компании.

Виды событий после отчетной даты представлены в таблице.

**Виды событий после отчетной даты в соответствии с МСФО IAS 10  
«События после окончания отчетного периода» [3]**

Вид события после отчетной даты	Примеры событий после отчетной даты
События, подтверждающие условия, существовавшие на отчетную дату (корректирующие события после окончания отчетного периода)	Урегулирование судебного спора, состоявшееся после окончания отчетного периода
	Определение после окончания отчетного периода стоимости активов, приобретенных до окончания отчетного периода, или поступлений от продажи активов, проданных до окончания отчетного периода
	Определение после окончания отчетного периода величины выплат по планам участия в прибыли или премирования, если

Вид события после отчетной даты	Примеры событий после отчетной даты
	<p>на конец отчетного периода у предприятия было существующее юридическое обязательство или обусловленное сложившейся практикой обязательство произвести такие выплаты</p> <p>Обнаружение фактов мошенничества или ошибок, которые подтверждают, что финансовая отчетность является неправильной</p>
События, свидетельствующие о возникших после окончания отчетного периода условиях (некорректирующие события после окончания отчетного периода)	<p>Снижение справедливой стоимости инвестиций</p> <p>Объявление дивидендов</p> <p>Ухудшение результатов операционной деятельности и финансового положения</p> <p>Принятие решения о ликвидации компании</p> <p>Прекращение существенной части основной деятельности компании, если данное событие нельзя было предвидеть по состоянию на отчетную дату</p>

В ходе аудита финансовой отчетности аудитор должен определить степень достоверности и адекватности раскрытия в ней событий после отчетной даты.

Основной задачей аудитора является проведение необходимых процедур для получения достаточных доказательств того, что события, имевшие место до даты аудиторского заключения, были установлены, и в случае необходимости в бухгалтерскую отчетность были внесены необходимые корректировки [1].

Процедуры выявления событий после отчетной даты проводятся как можно ближе к дате завершения аудиторской проверки и формирования аудиторского заключения [10]. К ним, в частности, относятся:

1) ознакомление с протоколами собраний акционеров, заседаний совета директоров и исполнительного органа, проводимых после окончания периода; изучение аспектов, протоколы обсуждения которых еще не готовы;

2) ознакомление с самой последней имеющейся в наличии промежуточной финансовой отчетностью и, если это необходимо и целесообразно, со сметами, прогнозами движения денежных средств и другими соответствующими отчетами руководства;

3) запросы, адресованные юристам субъекта аудита, или повторное обращение к ним по поводу предыдущих письменных или устных запросов относительно судебных разбирательств и претензий;

4) запросы, адресованные руководству относительно последующих событий, которые могли бы повлиять на финансовую отчетность, например, относительно следующих обстоятельств:

- а) принимались ли новые обязательства, делались ли новые займы, заключались ли договоры поручительства;
- б) имела ли место или планируется ли продажа активов;
- в) имеет ли место или планируется ли выпуск новых акций или долговых обязательств, слияние или ликвидация;
- г) имели ли место случаи конфискации государством активов или их гибели, например, в результате пожара или наводнения;
- д) произошли ли какие-либо изменения, связанные с существующими рисками или условными событиями;
- е) были ли внесены или рассматривается ли внесение каких-либо не типичных бухгалтерских корректировок;
- ж) произошли или могут ли произойти какие-либо события, которые поставят под вопрос надлежащий характер учетной политики, использованной для подготовки финансовой отчетности, например такие события, которые могли бы поставить под сомнения обоснованность допущения о непрерывной деятельности.

На практике встречаются ситуации, когда аудитором были недостаточно проведены мероприятия по выявлению и достоверной оценке событий после отчетной даты, либо аудиторские процедуры были проведены формально [8]. Это может выражаться в следующем:

- 1) аудитором не проведен анализ методов, установленных аудируемым лицом для определения, выявления и оценки событий после отчетной даты;
- 2) аудитором не были изучены протоколы собраний и совещаний, проводимых после окончания отчетного периода;
- 3) аудитором не осуществлены необходимые процедуры по исследованию последней (промежуточной) отчетности текущего периода, смет, прогнозов;
- 4) аудитором не проведены опросы в устной и письменной форме руководства, менеджмента, главного бухгалтера и юристов компании о наличии событий после отчетной даты.

Таким образом, существует риск того, что аудитор не выявит события после отчетной даты. Чтобы этого не произошло, в аудиторской компании должным образом функционировать система внутреннего контроля качества работы. Внутренний контроль качества работы аудитора поможет оперативно выявить недостатки и допущенные аудитором ошибки, устранить их, а также выявить положительный опыт и распространить его на работу других аудиторов данной компании, а следовательно, повысить эффективность своей работы [7, с. 156].

Нередки ситуации, когда аудитором выявлены неотраженные в учете и пояснениях к бухгалтерской отчетности события после от-

четной даты; он сообщил об этом факте руководству аудируемого лица, однако оно отказывается вносить изменения в сформированную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Игнорирование или отказ руководства компании от своевременного внесения корректировок автоматически делает финансовую отчетность недостоверной, что, в свою очередь, существенно влияет на мнение аудитора, выраженное в аудиторском заключении.

После даты аудиторского заключения в обязанности аудитора не включается осуществление мероприятий или составление запросов в отношении финансовой отчетности.

В период после даты подписания аудиторского заключения ответственность за информирование аудитора о событиях, которые могут повлиять на бухгалтерскую отчетность, несет руководство аудируемой компании [9].

Если аудитору станет известно о событиях, которые оказывают существенное влияние на финансовую отчетность, то он должен обсудить данные обстоятельства с руководством аудируемого лица.

В случае, когда руководство вносит изменения в финансовую отчетность, аудитору следует осуществить дополнительные проверочные процедуры и предоставить руководству новое заключение по измененной финансовой отчетности. Новое аудиторское заключение должно быть датировано не ранее, чем датой подписания или утверждения измененной финансовой отчетности.

Нередки ситуации, когда руководство не вносит изменений в финансовую отчетность, в то время как аудитор считает, что они должны быть внесены. Если аудиторское заключение еще не представлено аудируемому лицу, аудитору следует внести в аудиторское заключение изменения и выразить мнение с оговоркой или отрицательное мнение. Если аудиторское заключение выдано аудируемому лицу, аудитору необходимо уведомить руководителя, что он не должен предоставлять финансовую отчетность и аудиторское заключение по ней третьим лицам. Если впоследствии финансовая отчетность будет передана третьим лицам, аудитор должен предпринять меры, необходимые для того, чтобы такие третьи лица не полагались на аудиторское заключение. Предпринятые меры будут зависеть от юридических прав и обязанностей аудитора, а также от рекомендаций юристов аудитора.

После публикации финансовой отчетности аудитор не несет никаких обязательств по направлению любых запросов относительно этой отчетности. При этом если аудитору становится известно о событии или факте, уже существовавшем на дату аудиторского заключения, вслед-

стве которого аудитор должен был бы модифицировать аудиторское заключение, то аудитору совместно с руководством аудируемого лица следует рассмотреть вопрос о необходимости пересмотра бухгалтерской отчетности и внесения соответствующих корректировок.

В данной ситуации составляется новое аудиторское заключение с соответствующими поправками. Оно должно включать информацию, привлекающую внимание к обстоятельствам, послужившим основанием для пересмотра ранее представленной бухгалтерской отчетности и аудиторского заключения. В связи с такими дополнениями новое аудиторское заключение должно быть датировано не ранее чем датой утверждения пересмотренной руководством компании бухгалтерской отчетности [1, с. 61].

Необходимость в пересмотре финансовой отчетности и выдаче нового аудиторского заключения может не возникнуть, если приближается дата выпуска финансовой отчетности за следующий период, при условии, что в новой отчетности будет надлежащем образом раскрыта информация [2].

Из вышесказанного следует, что события после отчетной даты, влияющие на показатели отчетности аудируемого лица и на интерпретацию пояснений к этой бухгалтерской финансовой отчетности, должны быть оценены в процессе аудита. Аудитору следует уделять особое внимание анализу порядка их отражения в бухгалтерском учете и отчетности аудируемого лица, так как в большинстве случаев они могут существенно влиять на достоверность информации, предоставляемой пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также на уместность и адекватность управленческих решений, принимаемых пользователями финансовой отчетности.

### **Библиографический список**

1. *Белоусова И. Н.* События после отчетной даты: сущность, оценка, влияние на форму и содержание аудиторского заключения // *Международный бухгалтерский учет.* 2012. № 12.
2. *Кеворкова Ж. А.* Международные стандарты аудита: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2014.
3. Краткий обзор МСФО. URL: <http://www.pwc.ru/ru/ifrs/publications/ifrs-pocket-guide-2013.html>.
4. *Кыштымова Е. А.* Основы аудита: учеб. пособие. М.: Форум, 2015.
5. Международные стандарты аудита: учебник и практикум для академического бакалавриата / под общ. ред. Т. М. Рогоуленко. М.: Юрайт, 2014.
6. *Пантелеева И. А.* Стандартизация аудиторской деятельности: актуальные вопросы // *Аудиторские ведомости.* 2015. № 8.
7. *Сергеева Д. А., Мокина Н.С.* Проблемы осуществления внутреннего контроля качества работы аудиторской организации // *Перспективы развития бухгалтерского учета, аудита, финансово-ревизионного и налогового контроля в современных условиях*

международной интеграции экономики: материалы V Междуна. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2014.

8. *Серебрякова Т. Ю.* Международные стандарты аудита как объект исследования // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 4.

9. *Суворова С. П.* Международные стандарты аудита: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2014.

10. *Тютюрюков В. Н.* Международные стандарты аудита: учебник. М.: Дашков и К°, 2014.

**А. А. Дугарева, Н. С. Нечеухина**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбурге)*

## **Проблемы внедрения международных профессиональных стандартов внутреннего аудита в российскую практику**

**Аннотация.** Раскрываются вопросы организации внутреннего аудита в соответствии с Международными стандартами профессиональной практики внутреннего аудита, что позволяет получить компетентные, независимые оценки внутренней среды функционирования его частного бизнеса. Исследуется практика взаимодействия внутренних и внешних аудиторов в российских экономических субъектах. В связи с тем, что в литературе возникло большое количество вопросов о методике организации и осуществления внутреннего контроля бухгалтерского учета, в статье рассматриваются проблемы, связанные с развитием внутреннего аудита, выделены трудности в развитии отечественного внутреннего аудита и пути их решения. Освещены проблемы эффективного взаимодействия внутренних и внешних аудиторов, которые имеют международный характер. Делается вывод: степень вовлеченности представителей службы внутреннего аудита в процесс принятия руководством важных хозяйственных и экономических решений в настоящее время должна быть более высокой, поскольку именно они могут предупредить руководство о чрезмерных и неоправданных рисках и предложить меры, направленные на неуклонное повышение эффективности систем контроля.

**Ключевые слова:** конкуренция; внутренний аудит; стратегия; методика организации и осуществления внутреннего контроля; международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита; оценка рисков; анализ данных; системы внутреннего контроля; эффективная система управления рисками; принятие руководством экономических решений.

В последнее время наблюдается тенденция интегрирования российских компаний в международные финансовые рынки: корпорации расширяют деятельность по всему миру; все больше компаний признают важность наличия эффективной системы управления рисками, надежных механизмов внутреннего контроля и прозрачных процессов корпоративного управления. В этой связи приходится сталкиваться

с новыми проблемами и рисками, начиная с сохранения качества продукции и заканчивая соответствием различным законодательным нормативам. Геополитические факторы (санкции, эмбарго, требования к трансграничной торговле и т.д.) лишь усложняют процесс взаимодействия с иностранными контрагентами из-за колоссальных требований к информации и знаниям местной специфики бизнеса и существующих ожиданий. Дополнительными рисками являются: несоответствие мировым практикам ведения бизнеса; недостаточный корпоративный надзор; сложная и непрерывно меняющаяся система нормативов и законодательных требований. В данном контексте функция внутреннего аудита играет достаточно важную роль [1; 2].

Современный внутренний аудит способен и должен выполнять разнообразные и масштабные задачи. Внутренний аудит оценивает систему внутреннего контроля в части достоверности информации, соблюдения законодательства, сохранности активов, эффективности и результативности деятельности отдельных функций и подразделений, проводит анализ и оценку эффективности системы управления рисками и предлагает методы снижения рисков [3]. При этом внутренний аудит является одним из инструментов повышения эффективности деятельности компании и способствует росту ее инвестиционной привлекательности.

Отметим, что правила крупнейших фондовых бирж в настоящее время требуют наличия соответствующей функции в компаниях, чьи ценные бумаги котируются на биржах [9].

На сегодняшний день в российском законодательстве понятие «внутренний аудит» приведено в Федеральном Правиле (стандарте) аудиторской деятельности № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита» (далее – ФПСАД № 29) [6; 8].

Данный стандарт, разработанный с учетом международных стандартов аудита, устанавливает единые требования для внешних аудиторов при рассмотрении работы службы внутреннего аудита.

Согласно указанному стандарту внутренний аудит – это контрольная деятельность, осуществляемая внутри аудируемого лица его подразделением – службой внутреннего аудита. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля.

Следует отметить, что ФПСАД № 29 используется в целях внешнего аудита, а не является нормативным документом, регулирующим организацию внутреннего аудита в российских компаниях, предназначен лишь для получения общего представления о внутреннем аудите и его основных функциях в компании.

Проблемы эффективного взаимодействия внутренних и внешних аудиторов имеют международный характер.

В Международном стандарте аудита 610 «Использование результатов работы внутренних аудиторов» (далее – МСА 610) приводится следующее определение: «Внутренний аудит – это деятельность подразделения клиента по оценке работы субъекта, проверке и мониторингу адекватности и эффективности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля».

В соответствии с п.5 МСА 610 внутренний аудит включает в себя один или несколько элементов:

- 1) обзорная проверка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля;
- 2) исследование финансовой и хозяйственной информации;
- 3) комплексная проверка экономики, эффективности и результатов деятельности, исключая нефинансовые средства контроля компании;
- 4) комплексная проверка соблюдения законов, нормативных актов и прочих внешних требований, а также политики, директив и прочих внутренних требований руководства компании.

Порядок взаимодействия внутренних аудиторов с внешними определен в Международном стандарте аудита 260 «Уровень взаимодействия» (далее – МСА 260) и в Международном стандарте 315 «Изучение плана работы внутреннего аудита» (далее – МСА 315).

МСА 260 определяет, в частности, процедуру согласования порядка взаимодействия внешних и внутренних аудиторов при проведении обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов, которая осуществляется до заключения соответствующего договора.

Практика взаимодействия внутренних и внешних аудиторов в российских экономических субъектах осуществляется по двум основным направлениям.

- 1) систематические проверки внешними аудиторами работы внутренних аудиторов на ее соответствие требованиям международных и внутренних стандартов;
- 2) участие внутренних аудиторов в проведении внешним аудитом ежегодного обязательного аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности экономических субъектов.

Следует отметить, что законодательная и нормативная база регулирования взаимодействия внутренних и внешних аудиторов в России развивается в соответствии с международными подходами. Проблемы заключаются в практической организации взаимодействия внутренне-



го и внешнего аудита, а также в разработке собственной методологии проведения внутреннего аудита в компаниях.

Основой внутреннего аудита, руководящим правилом в работе внутренних аудиторов являются стандарты профессиональной деятельности. В России такие стандарты не приняты.

В качестве руководства российские внутренние аудиторы используют Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита, разработанные международным Институтом внутренних аудиторов (Institute of Internal Auditors, ИА)<sup>1</sup> [4].

Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита (МСППВА) являются одной из составных частей Международных основ профессиональной практики (МОПП).

Цель стандартов – установить основные принципы практики внутреннего аудита, определить концептуальную базу, лежащую в основе широкого спектра услуг в области внутреннего аудита, создать основу для оценки деятельности внутреннего аудита, способствовать совершенствованию систем и процессов внутри организации. Стандарты изложены как принципы и предоставляют собой основу для проведения внутреннего аудита. Структура стандартов состоит из стандартов качественных характеристик, стандартов деятельности и стандартов практического применения.

Стандарты качественных характеристик (1000–1340) относятся к характеристикам организации и сторон, которые будут осуществлять аудиторскую деятельность.

Стандарты деятельности (2000–2600) описывают функции внутреннего аудита и набор критериев, на основании которых оценивается эффективная аудиторская деятельность.

Стандарты применения относятся к конкретным типам аудиторских заданий (гарантийных (А) или консультационных (С) услуг).

Все вышеуказанные стандарты являются составной частью Концепции профессиональной практики (Professional Practices Framework, PPF), которая была утверждена Международным Институтом внутренних аудиторов. Основным назначением PPF является разъяснение принимаемых стандартов для облегчения их применения на практике внутренними аудиторами. Для практического применения стандартов ИВА разработаны соответствующие указания, включенные в Практические рекомендации [10; 11].

---

<sup>1</sup>Institute of Internal Auditors – международная профессиональная ассоциация, призванная развивать профессию внутреннего аудитора и поддерживать внутренних аудиторов во всем мире; объединяет около 180 000 человек более чем в 100 странах мира.

Международные стандарты необходимо рассматривать в качестве информационного источника:

а) об основных принципах и целях организации современного внутреннего аудита;

б) о передовой практике, рекомендуемой к применению при оказании широкого спектра услуг в области внутреннего аудита, направленного на совершенствование деятельности компании;

в) о методах оценки эффективности внутреннего аудита компании.

Международными стандартами признается, что при организации внутреннего аудита компаний в различных странах необходимо учитывать национальные особенности (в том числе в области законодательства), способные оказывать влияние на возможность практического выполнения всех положений международных стандартов.

Международные стандарты нельзя просто перевести на национальный язык и использовать в работе, необходимо адаптировать их положения к практическому использованию с учетом имеющейся законодательной базы Российской Федерации, регулирующей порядок организации компаний, а также практики в областях внутреннего аудита и корпоративного управления компании в целом.

Следует отметить, что подходы к практике отечественного внутреннего аудита различны по сравнению с международным опытом [5].

1. Цель внутреннего аудита заключается в определении случаев мошенничества и нарушений политики компании с помощью подробных тестов, по существу в целях наказания лиц, допустивших правонарушения.

2. Использование суждений не входит в обязанности внутреннего аудитора.

3. Концепция уровня существенности не имеет отношения к внутреннему аудиту.

4. Будущие риски не являются конкретными фактами, а потому не должны рассматриваться в ходе внутреннего аудита.

5. Внутренний аудит не предназначен для предоставления консультаций.

6. Внутренний аудит не предназначен для получения аудиторской уверенности.

В соответствии с международной практикой службы внутреннего аудита пользуются доверием сотрудников своих организаций. Их деятельность направлена на то, чтобы подтвердить наличие такого доверия в перспективе. Российские службы внутреннего аудита не пользуются доверием сотрудников своих организаций. Их деятельность

направлена на то, чтобы найти основания, подтверждающие обоснованность такого недоверия.

Недостатком российского аудита является низкий уровень технологичности, который проявляется в организации и проведении аудиторских проверок и оказании услуг, сопутствующих аудиту. Именно высокий уровень технологичности присущ крупным и средним западным аудиторским фирмам. В их арсенале имеются четко разработанные методики проверок, позволяющие быстро и качественно выполнить работу, эффективно используя как высококвалифицированный персонал, так и многочисленных ассистентов. Подобный метод способствует сокращению времени проведения аудита, повышению его эффективности, быстрой адаптации персонала.

Необходимость и возможность применения информационных технологий в аудите является общепризнанным фактом, о чем говорят существующие стандарты, регламентирующие применение персональ-ных компьютеров в аудите [7].

В составе международных стандартов аудита шесть стандартов посвящены компьютерным технологиям в аудите, а в российских стандартах аудита разработаны три стандарта, имеющих отношение к компьютеризации аудита.

Применение методов аудита с использованием компьютерных информационных систем позволяет специалистам аудиторских фирм и индивидуальным аудиторам грамотно организовать свою работу и повысить качество с тем, чтобы наиболее полно удовлетворять потребности общества в достоверной информации о финансовом состоянии и результатах хозяйственной деятельности аудируемых организаций.

В заключение хотелось бы отметить, что организация внутреннего аудита в российских компаниях должна проводиться с учетом современных тенденций развития методологии внутреннего аудита, а также практического опыта его организации в зарубежных и российских компаниях.

Ввиду отсутствия отечественных стандартов внутреннего аудита рекомендуется использовать существующие профессиональные стандарты Международного института внутренних аудиторов, но при этом учитывать национальные особенности ведения бизнеса.

### **Библиографический список**

1. *Первова К. А.* Актуальность внутреннего аудита в современных условиях // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5.
2. *Щербакова Е. П.* Внутренний аудит в системе управления холдингом: методический подход к идентификации объектов условий // Менеджмент. 2013. № 4.
3. *Сонин А. М.* Внутренний аудит: правило трех «В» // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2014. № 2.

4. Институт внутренних аудиторов. URL: [http:// http://www.ii-a.ru](http://www.ii-a.ru).
5. Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора, 2013 и 2014 гг. PricewaterhouseCoopers. URL: [http:// www.accountingtoday.com](http://www.accountingtoday.com).
6. *Щербакова Е. П.* Комплексный подход к вопросу оптимизации процессов регламентации и стандартизации внутреннего аудита в российских коммерческих организациях // Менеджмент сегодня. 2014. № 2.
7. *Нечухина Н. С.* Вопросы методологии и развития бизнес-процессов // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2012. № 3 (23).
8. *Ризванова В. М.* Основные подходы к формированию системы внутреннего контроля в организации // Аудитор. 2014. № 7.
9. *Выручаева А.* Постановка внутреннего контроля операций по МСФО // Актуальная бухгалтерия. 2014. № 9.
10. Staff Audit Practice Alert. No. 11. Considerations for Audits of Internal Control over Financial Reporting. October 24, 2013 / Public Company Accounting Oversight Board. URL: [http://pcaobus.org/Standards/QabdA/10-24-2013\\_SAPA\\_11.pdf](http://pcaobus.org/Standards/QabdA/10-24-2013_SAPA_11.pdf).
11. Staff Audit Practice Alert. No. 12. Matters Related to Auditing Revenue in an Audit of Financial Statements. September 9, 2014 / Public Company Accounting Oversight Board. URL: [http://pcaobus.org/Standards/QabdA/9-9-14\\_SAPA\\_12.pdf](http://pcaobus.org/Standards/QabdA/9-9-14_SAPA_12.pdf).

**О. И. Черемных, А. Ю. Попов**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Совершенствование исчисления и уплаты НДС в условиях ЕАЭС**

**Аннотация.** Рассматривается система взимания налога на добавленную стоимость во взаимной торговле (в том числе с применением информационных технологий); описан механизм контроля за его уплатой при экспорте и импорте товаров. Раскрыт порядок обмена между налоговыми органами государств – членов ЕАЭС информацией, необходимой для обеспечения полноты уплаты косвенных налогов в бюджет.

**Ключевые слова:** Евразийский экономический союз; налог на добавленную стоимость; информационный обмен налоговыми данными.

В связи с подписанием Договора о Евразийском экономическом союзе и созданием Единого экономического пространства особую актуальность приобретают вопросы исчисления и уплаты налогов по сделкам между резидентами-членами ЕАЭС. В настоящей статье поставлена цель теоретического и практического рассмотрения исчисления и уплаты НДС по вышеуказанным сделкам, поскольку данный налог составляет существенную долю в налоговой нагрузке хозяйствующих субъектов и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджеты государств – членов ЕАЭС.

В договоре о создании ЕАЭС одним из важнейших условий развития интеграционных процессов прописано формирование единого рынка

товаров, услуг, капитала и рабочей силы [6]. Общий финансовый рынок является обеспечением равных условий конкуренции и координации ключевых аспектов налоговой политики государств Союза в целях комплексной модернизации и устойчивого развития национальных экономик и в интересах повышения жизненного уровня граждан государств – членов Евразийского экономического союза [5]. Важным фактором формирования общего финансового рынка является координация ключевых компонентов налоговой политики. В рамках Договора о ЕАЭС государства принимают на себя обязательства по применению таких условий налогообложения по всем видам налогов, сборов и платежей при взаимной торговле, при которых ни в одном из государств-членов не могут существовать условия налогообложения в отношении товаров, ввозимых и реализуемых из других стран ЕАЭС, менее благоприятные, чем условия налогообложения по отношению к аналогичным товарам, происходящим с собственной территории. Государства определяют направления, формы и порядок осуществления сближения законодательства в отношении налогов, которые оказывают влияние на взаимную торговлю, чтобы не нарушать условия конкуренции и не препятствовать свободному перемещению товаров, работ и услуг на национальном уровне или на уровне Союза. При этом осуществляется совершенствование системы взимания налога на добавленную стоимость, в том числе с применением информационных технологий [7].

Сближение действующих ставок по налогам происходит для формирования единых подходов в области проведения налоговой политики государств – членов ЕАЭС. Положительно отмечено совершенствование процедур налогового контроля в сфере внешней и взаимной торговли, расширение информационного взаимодействия на стыке профильных ведомств государств ЕАЭС – налоговых, таможенных, банковских, а также других служб в области контроля за валютно-экспортными операциями по осуществлению налогового администрирования.

После завершения гармонизации законодательства в сфере финансовых рынков планируется создание наднационального органа регулирования. Процесс сближения норм национальных законодательств должен завершиться к 2025 г.

В Договоре о ЕАЭС присутствует раздел XVII «Налоги и налогообложение», к которому также относится Приложение № 18 «Протокол о порядке взимании косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг». Для реализации положений Приложения № 18 к Договору о ЕАЭС применяется межведомственный Протокол об обмене инфор-

мацией в электронном виде между налоговыми органами государств – членов Евразийского экономического союза об уплаченных суммах косвенных налогов от 11 декабря 2009 г. Таким образом, в настоящее время Департаментом реализована нормативная правовая база по вопросам налогообложения и налогового администрирования в Союзе [8].

В настоящее время урегулированы нормы, позволяющие избежать двойного налогообложения НДС, в частности: при ввозе физическими лицами товаров личного потребления, включая транспорт для личного пользования; при передаче товарно-материальных ценностей структурными подразделениями одного юридического лица, расположенных в разных государствах – членах; при помещении товара под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления; усовершенствовано налоговое администрирование путем электронного представления в налоговый орган налоговой декларации при взимании косвенных налогов. Кроме того, подготовлены международные договоры по вопросам совершенствования информационного взаимодействия между налоговыми органами государств Союза при взимании налогов во взаимной торговле на единой таможенной территории Таможенного союза.

На международном уровне ЕЭК взаимодействует с Международным центром по налогам и инвестициям (МЦНИ, ITIC). Между МЦНИ и Консультативным комитетом по налоговой политике и администрированию при ЕЭК 29 мая 2013 г. заключен Меморандум о взаимопонимании по вопросам разъяснения информации в области налогов и инвестиций. Кроме того, ЕЭК сотрудничает с Межевропейской организацией налоговых администраций (ЮТА), целью которой является обмен опытом между налоговыми администрациями стран Европы. ЕЭК взаимодействует также с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Одним из основных международных договоров, применяемых в целях сотрудничества и взаимной помощи по вопросам соблюдения налогового законодательства в период глобализации экономик является Страсбургская Конвенция о взаимной административной помощи в налоговой области от 25 января 1988 г. (Конвенция ОЭСР). В настоящее время к Конвенции ОЭСР присоединились Республика Казахстан и Российская Федерация. ЕЭК сотрудничает и с Европейской конфедерацией налоговых консультантов (CFE). Деятельность организации связана с осуществлением обмена информацией по особенностям национальных законодательств с целью гармонизации налогового права в Европе и мировом сообществе [6].

Взаимодействие Комиссии осуществляется и с Координационным советом руководителей налоговых служб государств – членов СНГ (КСРНС СНГ).

В связи с вышеизложенным происходит улучшение условий для крупного бизнеса [3]. Крупные компании зачастую размещают свои структурные подразделения на территории разных государств ЕАЭС, где при этом возникает необходимость передачи товарно-материальных ценностей между самой компанией и структурными подразделениями. Так, руководствуясь нормами Договора, если осуществляется передача товарно-материальных ценностей в пределах одного юридического лица, находящихся на территории государств ЕАЭС, то при осуществлении импорта товаров в рамках ЕАЭС косвенные налоги не взимаются (согласно п.6 ст.72 Договора о ЕАЭС).

Национальным законодательством государства ЕАЭС может быть установлено обязательство по уведомлению налоговых органов о ввозе (вывозе) таких товаров.

Ликвидированы многие из налоговых барьеров, которые носили административный характер во взаимной торговле. Характерным примером является разрешение ситуации с соками для детского питания производства Казахстана, ввозимыми в Россию. Ранее эти соки облагались на территории РФ (в частности, в Республике Алтай, Новосибирской и Омской областях) по общей ставке НДС в размере 18%, тогда как аналогичная российская продукция облагается НДС по льготной налоговой ставке 10%. Казахские производители обратились в ЕЭК с просьбой устранить этот дискриминационный барьер. Вопрос решался на площадке Консультативного комитета по налоговой политике и администрированию непосредственно с представителями финансовых органов Российской Федерации. Соответствующие разъяснения Федеральной налоговой службы РФ были направлены территориальным инспекциям.

В соответствии с п. 2 ст. 71 Договора о ЕАЭС взимание косвенных налогов в отношении товаров из других государств ЕАЭС должно быть не менее благоприятным, чем в отношении аналогичных товаров собственного производства. Ключевыми элементами являются нулевая ставка налога на экспортные поставки и полный вычет НДС по приобретенным материальным ценностям. Существование такого вычета может приводить к тому, что у некоторых налогоплательщиков (экспортеров и/или предприятий, производящих широкомасштабные инвестиции в основной капитал) налоговые обязательства в отдельные периоды или постоянно могут оказываться отрицательными, т. е. им положено возмещение из бюджета НДС. Важной особенностью, призванной повысить собираемость этого налога, является многоэтапный механизм уплаты каждым из предприятий в технологической цепочке производства конечной продукции [2]. Неполный вычет НДС и отказ

от прямого его возмещения из бюджета в случае возникновения отрицательных налоговых обязательств означает, что этим налогом облагается уже экспортная/инвестиционная деятельность.

Наличие в технологической цепочке неплательщиков НДС (освобожденных по закону или уклоняющихся от уплаты налога) приводит к тому, что предприятия, расположенные дальше в этой цепочке, не могут получить возмещение НДС по приобретенным товарам, работам и услугам и платят НДС со стоимости, добавленной не только ими, но и их предшественниками. Вследствие этого возникает каскадный эффект (уплата налога не только на добавленную стоимость, но и на сумму этого же налога, уплаченного технологическими предшественниками). Поэтому проблемы с вычетом и наличием предприятий – недобросовестных плательщиков в середине технологической цепочки сближают его с налогом с оборота с присущей этому типу налогов экономической и фискальной неэффективностью, потенциальные преимущества этого налога во многом утрачиваются. Особенности действующего налогового режима освобождения фермерских / сельскохозяйственных предприятий от НДС снизило привлекательность экспортной / инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве и поставило в тяжелое положение переработчиков сельскохозяйственной продукции (как показала практика, существующий фиксированный вычет проблемы не решает), особенно в направлении импортозамещения по действующему курсу России. Следует отметить, что НДС в первоначальной редакции Налогового кодекса РФ 1996 г. гораздо больше соответствовал международной практике, чем ныне действующий НДС, являющийся результатом многократного внесения изменений в НК РФ.

В целях администрирования процедуры подтверждения факта экспорта и возврата НДС хозяйствующими субъектами действует Протокол об обмене информацией в электронном виде между налоговыми органами государств ЕАЭС об уплаченных суммах косвенных налогов от 11 декабря 2009 г. [8].

Налоговые органы государств – членов ЕАЭС обмениваются информацией о суммах косвенных налогов, уплаченных в бюджеты государств ЕАЭС, налоговых льготах и иными данными (сведениями, представленными в форме реестров заявлений, запросами о представлении заявлений, ответами на запросы в форме реестров заявлений или в случае отсутствия заявлений – в форме реестров уведомлений и т.д.).

Реестр заявлений, реестр запросов и реестр уведомлений формируются в соответствии с требованиями к составу и структуре информации в электронном виде о суммах косвенных налогов, уплаченных в бюджеты государств ЕАЭС (приложение № 3 к Протоколу). При



этом обмен между налоговыми органами реестрами заявлений, реестрами запросов и реестрами уведомлений осуществляется 5, 15 и 25-го числа каждого месяца.

Основными задачами информационного обмена в сфере косвенных налогов являются: построение системы администрирования косвенных налогов (НДС и акцизы), позволяющей оперативно отслеживать документооборот хозяйствующих субъектов и одновременно формировать статистическую информацию об объемах взаимной торговли государств ЕАЭС; обеспечение информационного взаимодействия между налоговыми органами государств – членов ЕАЭС при взимании косвенных налогов во взаимной торговле на единой таможенной территории.

С 1 января 2015 г. предусмотрена возможность предоставлять заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов в электронном виде. Также в электронном виде возможно предоставление и иных документов, необходимых для уплаты НДС при ввозе товаров с территории государств ЕАЭС. Представление в налоговые органы документов в электронном виде позволяет сократить сроки возмещения НДС при экспорте товаров.

В части мер по деофшоризации разрабатывается механизм налогообложения компаний, работающих с офшорными юрисдикциями, который не повлиял бы отрицательно на конкурентоспособность бизнеса государств – членов ТС и ЕЭП на внешних рынках [6]. Данные меры также направлены на противодействие выводу капиталов и уход от налогообложения при осуществлении сделок с хозяйствующими субъектами, зарегистрированными в офшорах, со стороны правительств государств-членов ТС и ЕЭП.

Финансовая стабильность государств ЕАЭС обуславливает рост конкурентоспособности национальных экономик, их инвестиционной привлекательности и способствует усилению позиций Союза на мировой арене. На заседании Евразийского межправительственного совета 29 мая 2015 г. подписано Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам. Происходит расширение торгово-экономических связей государств ЕАЭС с Индией, Египтом и Израилем.

С учетом практического опыта строительства Европейского союза для эффективного функционирования общего финансового рынка необходимо сближение требований к деятельности финансовых институтов, гармонизация национальных финансовых систем, проведение скоординированной налоговой политики, разработка методов налого-

вого стимулирования для развития бизнеса и создание общего финансового регулятора в мировом пространстве.

Мощным инструментом развития национальных экономик может быть эффективное управление рисками. Необходимо переходить от чрезвычайных незапланированных мер реагирования на возникающие кризисные явления к упреждающему и интегрированному процессу управления рисками, к созданию новых возможностей с учетом синергетических факторов.

### Библиографический список

1. *Абрамова М. А., Маркина Е. В.* Денежно-кредитная и финансовая системы: учебник. М.: КНОРУС, 2014.
2. *Шелепов В. Г.* Приоритетные инструменты кредитной и налоговой политики в условиях посткризисного развития российской экономики: автореф. дис. ... д-ра экон. наук, 2014.
3. Перспективы развития бухгалтерского учета, аудита, финансово-ревизионного и налогового контроля в современных условиях международной интеграции экономики: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 10–11 октября 2014 г.) / отв. за вып. Н.С. Нечеухина, Т.Ф. Шитова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014.
4. *Хасбулатов Р. И.* Международные финансы: учеб. для магистров. М.: Юрайт, 2014.
5. Изборский клуб – Институт динамического консерватизма. URL: <http://www.dynacon.ru/content/articles/2530/Академик С.Ю.Глазьев>.
6. Евразийская экономическая комиссия. URL: <http://www.eurasiancommission.org>.
7. Министерство финансов Российской Федерации. URL: <http://www.minfin.ru>.
8. *Замарахина Т.* Мораторий на нагрузку. Кабмин представил депутатам налоговую политику РФ до 2019 года // Российская газета. 2015. URL: <http://www.rg.ru/2015/06/02/politika-site.html>.

**Т. Ф. Шитова**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

### Учет по МСФО в программе SAP

**Аннотация.** Рассмотрена актуальная проблема автоматизации учета по международным стандартам. Автор статьи утверждает, что ведение учета с помощью современных ERP-систем позволяет минимизировать ошибки и существенно сократить трудозатраты персонала при формировании полного пакета отчетности по МСФО.

**Ключевые слова:** МСФО; ERP-система; SAP.

Из трех способов ведения учета по МСФО – трансформация, трансляция и параллельный учет – в последнее время на российских предприятиях применяют либо трансляцию данных из регистров российского бухгалтерского учета в регистры международного учета, ли-

бо параллельный учет по РСБУ и МСФО. Как известно, у каждого способа есть и свои преимущества, и свои недостатки. Вследствие того, что одновременное ведение параллельного учета по российским и международным стандартам является весьма трудоемким процессом, российские компании все чаще задумываются о приобретении автоматизированных систем, позволяющих решить эту проблему. Крупные корпорации, как правило, приобретают Enterprise Resource Planning (ERP) – системы зарубежных разработчиков SAP, Microsoft, Oracle, Vaan и др., средние предприятия – программные продукты Scala, Platinum, SunSystems, Exact Globe, Navision, «1С: Управление производственным предприятием 8» (далее – 1С:УПП 8) [6], «Галактика». Автоматизированные системы управления довольно сильно различаются по функциональным возможностям, срокам внедрения, ценам.

В настоящее время самый развитый функциональный имеет ERP – система немецких разработчиков SAP, которая является очень популярной среди пользователей во многих странах мира, в том числе и в России [10, с. 15]. Несмотря на то, что в течение десяти последних лет набор функциональных возможностей российской ERP – системы «1С: Управление производственным предприятием 8» непрерывно развивается и совершенствуется, благодаря чему «1С:УПП 8» завоевывает все новые и новые сегменты рынка<sup>1</sup>, а ее стоимость по сравнению с программой SAP значительно ниже<sup>2</sup> и сроки внедрения намного меньше<sup>3</sup>, крупные российские компании все же отдают предпочтение ERP-системе немецких разработчиков<sup>4</sup>.

В обеих системах имеются функциональные возможности для ведения учета по национальным и международным стандартам. У программы SAP набор инструментов для составления отчетности по МСФО значительно больше. Именно в этом заключается ее преимущество перед российской ERP-системой. В SAP применяется параллельный учет по нескольким стандартам. Преимуществами ведения учета по международным стандартам являются точность, оперативность, изначальное соответствие учета требованиям МСФО.

---

<sup>1</sup> Данные, публикуемые в средствах массовой информации, говорят о том, что на рынке программного софта ERP систем доля SAP составляет порядка 50%, а доля «1С:Управление производственным предприятием 8» – более 20%.

<sup>2</sup> Стоимость ERP системы SAP превышает стоимость «1С: Управление производственным предприятием 8» более чем в 2 раза.

<sup>3</sup> Срок внедрения «1С: Управление производственным предприятием 8» составляет от 6 месяцев до 1 года, а срок внедрения SAP – от 1 года до 3 лет.

<sup>4</sup> Крупнейшие российские компании (такие, как «Газпром», «НоваТЭК», «Лукойл», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Норильский никель» и др.) успешно используют программу SAP.

Перечислим задачи, решаемые российской и немецкой ERP-системами:

1) параллельное ведение в единой информационной базе нескольких видов учета: управленческого, бухгалтерского, налогового, международного;

2) ведение учета финансовых инструментов согласно международным стандартам;

3) автоматическое формирование проводок при проведении первичных документов в соответствии с Планами счетов бухгалтерского, налогового и международного учета;

4) ведение параллельного учета внеоборотных активов в соответствии с национальными и международными стандартами: ОС, НМА, внеоборотных активов, предназначенных для продажи, операций финансовой аренды, учета инвестиционной собственности;

5) отражение операций в отдельных регистрах бухгалтерского учета вследствие различных правил признания в РСБУ и МСФО (например, начисление доходов и расходов по МСФО);

6) расчет отложенных налогов по международным стандартам балансовым методом;

7) сопоставление данных РСБУ и МСФО перед формированием финансовой отчетности;

8) формирование отчетности в валюте, заданной пользователем;

9) формирование полного пакета отчетности по МСФО.

Для большинства российских предприятий основная сложность ведения учета по международным стандартам – это необходимость полноценного внедрения учета по МСФО. При приобретении ERP-системы SAP российские компании сталкиваются с необходимостью адаптации программы. При внедрении программы требуется ее настройка под особенности деятельности компании, а также под законодательную базу России, создание Плана счетов по МСФО, типовых проводок и др. Требуется и настройка ведения параллельного учета по РСБУ и МСФО.

Процесс внедрения автоматизированной системы, позволяющей осуществлять ведение учета в соответствии с требованиями международных стандартов, состоит из нескольких этапов:

1) разработки методологии учета, предполагающей:

а) изучение учетной политики предприятия по МСФО и создание Плана счетов в соответствии с ее положениями и требованиями международных стандартов;

б) разработку правил переноса данных из регистров российского бухгалтерского учета в регистры международного бухгалтерского учета;

в) создание механизмов формирования отчетности по МСФО;

2) детальный анализ бизнес-процессов компании, на основе результатов которого будет приниматься решение о необходимости внесения изменений в функционирующие бизнес-процессы предприятия. Такая необходимость чаще всего возникает в связи с увеличением объема аналитических данных при ведении параллельного учета по нескольким стандартам;

3) проведение процесса автоматизации учета, при котором и возникает необходимость правильного выбора программного продукта [3, с. 131; 8, с. 95].

Таким образом, на начальном этапе внедрения автоматизированной системы учета компании сталкиваются с необходимостью самостоятельного приведения Плана счетов в соответствие с международными стандартами, так как в настоящее время нет официально утвержденного Плана счетов по МСФО.

При создании и утверждении международного Плана счетов следует принимать во внимание целый ряд факторов: *во-первых*, необходимо учитывать особенности деятельности компании; *во-вторых*, в международном Плане счетов должны быть предусмотрены счета для отражения доходов и расходов, а также всех существенных видов активов и обязательств с учетом раскрытия информации о них в финансовой отчетности; *в-третьих*, в международном Плане счетов необходимо предусмотреть возможность отражения не только текущих событий хозяйственной деятельности компании, но и тех, которые весьма вероятно могут возникнуть в будущем [7]; *в-четвертых*, если формирование отчетности по МСФО предусматривает автоматическую привязку к регистрам российского бухгалтерского учета (например, при ведении учета по МСФО компания использует методы трансляции или параллельного ведения учета), то структуру и коды международного Плана счетов целесообразно сделать близкой к структуре российского Плана счетов [9, с. 116]; *в-пятых*, если необходимо наряду с международным учетом вести управленческий учет, формировать аналитическую отчетность или прогнозные показатели, то при разработке международного Плана счетов следует учитывать требования, предъявляемые к управленческой и аналитической отчетности. Последнее особенно важно для автоматизированных систем подготовки отчетности по МСФО, так как целью внедрения ERP-системы является минимизация трудозатрат персонала компании при формировании финансовой отчетности по международным стандартам. Для выполнения данного требования современные автоматизированные системы содержат совокупность синтетических и аналитиче-

ских счетов<sup>1</sup> в таком количестве, которое требуется для обеспечения прозрачности выполняемых поправок и формирования основных отчетных форм, а также примечаний к ним.

Как отмечалось выше, ERP-системы, позволяющие формировать отчетность по международным стандартам, можно разделить на две категории: ориентированные на крупные компании и средние предприятия. Настал момент определиться с вопросом о том, что собой представляет современная ERP-система.

ERP-системы планирования ресурсов предприятия служат для интеграции всех данных и процессов организации в единую систему [4]. Для этих целей ERP-система использует большое количество аппаратных компонентов и программных составляющих. Ключевым моментом является то, что любая ERP-система включает в себя единую базу данных, в которой содержится информация из множества системных модулей. В качестве модулей выступают самостоятельные приложения, управляющие поставками, производством, финансовыми и материальными потоками, взаимоотношениями с клиентами и сотрудниками, складами. Полнофункциональная ERP-система включает в себя все данные системных модулей. В связи с тем, что объемы этих данных чрезвычайно велики и процесс внедрения ERP-системы достаточно трудоемок, в настоящее время распространено поэтапное внедрение модулей системы, которое занимает не менее полугода, может длиться несколько лет.

В модульном решении приложения SAP «Business Suite» [5] с учетом отраслевой специфики поддерживаются все основные бизнес-процессы. Использование данной системы позволяет реализовывать стратегии, повышающие производительность и сокращающие операционные расходы. Руководство компании и управленческий персонал могут использовать «Business Suite» для повышения прозрачности всех ключевых бизнес-процессов предприятия. Использование «Business Suite» позволяет управлять финансовыми и материальными потоками предприятия, взаимоотношениями с клиентами и персоналом, логистической сетью, вести учет по национальным и международным стандартам<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Для ведения аналитического учета используются данные справочников, таких как «Контрагенты», «Места хранения», «Номенклатура» и т.д. Эти данные выступают в качестве субконто к счетам Плана счетов. Если же необходима большая детализация, то к счетам открывают дополнительные субсчета, которые позже можно использовать в основных формах отчетности для раскрытия информации и пояснений к ним. Причиной создания нового субсчета может выступать также и то, что аналитический признак часто повторяется, поэтому его целесообразнее вынести на уровень аналитики на счетах расшифровки.

<sup>2</sup> Учет по международным стандартам осуществляется с помощью модуля «Управление финансами», он ведется параллельно учету по национальным стандартам.

Как показывает практика, проблемы при работе с SAP у российских пользователей возникают не при ведении учета в соответствии с МСФО, а в части осуществления учета по российским стандартам. Чтобы упростить ведение учета по РСБУ, для реализации требований российского законодательства сотрудниками компании SAP создано типовое решение для российских компаний.

Для ведения параллельного учета в конфигурацию включен целый ряд инструментов, обеспечивающий:

1) *создание оперативного, корпоративного и альтернативного планов счетов.* Оперативный план счетов является основным, в России – это План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденный приказом № 94н Минфина РФ от 31.10.2000 г. Каждый счет оперативного плана счетов в программе SAP можно привязать к счету корпоративного плана счетов. Используя различные сочетания оперативного, корпоративного и альтернативного планов счетов, изменяя уровень детализации счетов, пользователь ERP-системы SAP может настроить параллельный учет по трем стандартам;

2) *учет ОС.* Функциональные возможности SAP позволяют осуществлять учет основных средств и расчет амортизации по различным правилам; в ней предусмотрены специальные инструменты оценки стоимости ОС, которые определяют, на каких счета будет отражаться стоимость ОС при его движении и суммы начисленной амортизации. В данной ERP-системе можно для разных видов учета устанавливать различные методы начисления амортизации;

3) *использование мультивалютного учета.* В ERP-системе SAP имеется возможность использовать три внутренние валюты, одной из которых является национальная (рубль), а две другие выбираются произвольно и используются в качестве параллельных. Все операции пересчитываются автоматически во все внутренние валюты по хранящимся в системе курсам валют. Причем для каждого предприятия можно устанавливать свои внутренние валюты;

4) *настройку и формирование отчета о прибылях и убытках, баланса и др.* В SAP предусмотрена возможность настройки основных финансовых отчетов, эти настройки можно сохранять в виде версий и в дальнейшем использовать многократно;

5) *документ для ручного ввода данных.* Для ввода хозяйственных операций, которые должны по-разному отражаться в российском и международном учете, предусмотрены транзакции ручного ввода документа. На практике нередко возникает ситуация, когда то или иное событие хозяйственной деятельности должно находить свое отражение в между-

народном учете, в то время как в соответствии с требованиями российского законодательства отражение этого события не требуется, либо одно и то же событие по-разному отражается в регистрах российского и международного учета. В подобных случаях необходимо регистрировать данное событие отдельно в российском и международном учете. Для этой цели в SAP предусмотрены транзакции ручного ввода документа. Более того, в SAP заложен универсальный механизм, позволяющий фильтровать, трансформировать и конвертировать данные из российского учета в регистры международного бухгалтерского учета;

б) *соотношение финансового и календарного годов*. Финансовый год может быть не равен календарному году. Он может начинаться, например, в апреле текущего года, а заканчиваться в марте следующего. Более того, количество дней в учетном периоде может не совпадать с количеством дней в месяце;

в) *инструменты фильтрации и конвертации данных*. Если руководство компании приняло решение о переходе на международные стандарты финансовой отчетности, но у компании все операции до этого отражались только в рублях и использовался один План счетов, то в этом случае целесообразно прибегнуть к использованию спецрегистров. Функциональные возможности этих регистров позволяют автоматически выбрать только те операции из российского учета, которые отражаются одинаково в российском и международном учете. После этого суммы операций будут автоматически пересчитаны в указанную валюту. Кроме того, можно ввести ручным способом операции, которые не нашли своего отражения в российском учете, а затем сформировать отчетность;

г) *инструменты для консолидации данных*<sup>1</sup> позволяют сформировать сводную отчетность по группе предприятий. Эта функциональная возможность, наряду с механизмами погашения встречных задолженностей и обязательств внутри группы предприятий, внутренних прибылей и убытков, содержит средства фильтрации и прямого ввода информации [4].

Итак, использование ERP-системы SAP позволяет:

- 1) осуществлять автоматическое формирование проводок в соответствии с правилами учета по МСФО;
- 2) сводить к минимуму ошибки, допускаемые пользователем, при формировании отчетов по международным стандартам;
- 3) существенно сократить время формирования полного пакета отчетности по МСФО.

---

<sup>1</sup> С особенностями формирования консолидированной отчетности по МСФО можно познакомиться в [1, с. 95] и [2, с. 35].



## Библиографический список

1. *Боталова С. В.* Выбор метода формирования консолидированной финансовой отчетности в соответствии с МСФО // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сб. материалов VI Междунар. науч.-практ. конф. (Новосибирск, 15 ноября 2012 г.) / под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Центр развития научного сотрудничества (ЦРНС), 2012.
2. *Дружиловская Т. Ю., Дружиловская Э. С.* Формирование консолидированного отчета о финансовом положении в соответствии с МСФО // Бухгалтерский учет. 2015. № 5.
3. *Корнева О. В.* Особенности организации бухгалтерского дела в компьютерной среде // Труд и социальные отношения. 2013. № 7.
4. *Малькевич С. А.* Способы автоматизации учета по МСФО // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. 2009. № 6. URL: [http://www.homnet.ru/press/articles.php?ELEMENT\\_ID=882](http://www.homnet.ru/press/articles.php?ELEMENT_ID=882).
5. Официальный сайт 1С. URL: <http://www.1c.ru>.
6. Официальный сайт SAP. URL: <http://www.sap.com/cis/index.html>.
7. Формируем План счетов по МСФО // Актуальная бухгалтерия. 2012. № 12. URL: <http://www.fbk.ru/publications/columns/8868>.
8. *Фургина Л. А.* Использование информационных технологий при формировании отчетности по МСФО // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2014. № 2.
9. *Черкай А. Д.* О возможности разработки единого Плана счетов учета по МСФО и РСБУ // Бухгалтерский учет. 2013. № 5.
10. *Штובה Т. Ф.* Использование информационных технологий для формирования отчетности по МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 27 (225).

**А. А. Репин**

Департамент финансов Ямало-Ненецкого автономного округа  
(Салехарг)

## Особенности международных стандартов финансовой отчетности для публичного сектора

**Аннотация.** Рассматриваются международные стандарты финансовой отчетности для публичного сектора по состоянию на февраль 2015 г. Исследуются особенности применения международных стандартов финансовой отчетности для общественного сектора (МСФООС) в России. Обозначены перспективные направления применения МСФООС в России и в мировой практике.

**Ключевые слова:** публичный сектор; общественный сектор; стандарт финансовой отчетности; финансовый отчет.

В соответствии с международным Руководством по статистике публичных финансов (Government Finance Statistics Manual, GFSM) 2014 г. публичный сектор включает «общее правительство (в том числе центральное правительство, правительства субъектов, местные правительства и социальные фонды) и публичные корпорации (в том числе публичные некоммерческие корпорации и публичные финансовые корпорации)» [7, р. 20].

На международном уровне вопросы ведения бюджетного учета и бюджетной отчетности публичного сектора рассматриваются в рамках Международных стандартах финансовой отчетности публичного сектора (International Public Sector Accounting Standards, IPSAS), разрабатываемых Международной федерацией бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC).

Международные стандарты финансовой отчетности публичного сектора в России были переведены на русский язык в 2008 г. как «Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора, МСФООС» [3] по состоянию на декабрь 2006 г., включающий МСФООС стандарта 24. В 2012 г. Министерство финансов РФ представило официальный перевод Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (2010 г.) со всеми приложениями и дополнениями к стандартам. Перевод и подготовка публикации были осуществлены по заказу Министерства финансов Российской Федерации в рамках совместного проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Модернизация казначейской системы Российской Федерации», включающего МСФООС стандарта 31 [4].

В марте 2015 г. Министерство финансов РФ издало приказ № 45н «Об утверждении правил подготовки и уточнения программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора».

По состоянию на февраль 2015 г. было разработано и выпущено 38 международных стандартов финансовой отчетности публичного сектора и один стандарт по основам учета по кассовому методу для стран, которые его применяют, то есть 38+1 (см. таблицу), не отраженных до настоящего времени в российском законодательстве.

Как отмечают многие российские исследователи, «правительственные структуры многих стран заявляют о готовности применять МСФООС, однако в полном объеме ни одна страна в мире фактически не приняла эти стандарты. Основная проблема – требование формировать консолидированные финансовые отчеты для всех предприятий, которыми управляют государственные структуры» [2, с. 4]; «Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора в настоящее время не являются официально признанными документами на территории Российской Федерации» [6, с. 67]; «МСФООС приняты как ориентир для разработки собственных федеральных стандартов для государственного сектора» [1, с. 88].

В Основных направлениях деятельности Федерального казначейства России на среднесрочную перспективу (2015–2018 гг.) в рамках

Международные стандарты финансовой отчетности  
для публичного сектора (по состоянию на февраль 2015 г.) [8]

№ стандарта МСФОС	Название стандарта
1	Представление финансовой отчетности
2	О движении денежных средств
3	Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки
4	Влияние изменений валютных курсов
5	Затраты по займам
6	Консолидированная и отдельная финансовая отчетность
7	Инвестиции в ассоциированные компании
8	Участие в совместном предпринимательстве/деятельности
9	Выручка от валютных операций
10	Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции
11	Договоры на строительство
12	Товарно-материальные запасы
13	Аренда
14	События после отчетной даты
15	Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации
16	Инвестиции в недвижимость
17	Недвижимость, здания и оборудование
18	Сегментная отчетность
19	Резервы, условные обязательства и активы
20	Раскрытие информации о связанных сторонах
21	Обесценение безналичных активов
22	Раскрытие финансовой информации о секторе государственного управления
23	Выручка от необменных операций (налоги и трансферты)
24	Представление бюджетной информации в финансовой отчетности
25	Вознаграждения работникам
26	Обесценение активов, генерирующих денежные средства
27	Сельское хозяйство
28	Финансовые инструменты: представление информации
29	Финансовые инструменты: признание и оценка
30	Финансовые инструменты: раскрытие информации
31	Нематериальные активы
32	Концессионные соглашения
33	Принятие основ метода начисления МСФОС
34	Отдельная финансовая отчетность
35	Консолидированная финансовая отчетность
36	Инвестиции в ассоциированные компании и совместные предприятия
37	Соглашения о совместной деятельности
38	Раскрытие информации о долях участия в других компаниях

реализации основного мероприятия п. 2.4 «Кассовое обслуживание исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, учет операций со средствами не участников бюджетного процесса и формирование бюджетной отчетности» Государственной программы предусмотрено мероприятие «Создание условий для обеспечения формирования отчетности по статистике государственных финансов Российской Федерации в соответствии с Руководством МВФ 2014 г., включая обеспечение согласованности данных по Статистике государственных финансов с показателями финансовых счетов и данными Статистики национальных счетов». При реализации указанного мероприятия предполагается подготовить и направить в Минфин России предложения по внесению изменений в нормативные правовые акты Российской Федерации, обеспечивающие: формирование отчетности по статистике государственных финансов РФ в соответствии с Руководством МВФ 2014 г.; согласованность данных Статистики государственных финансов, финансовых счетов и Статистики национальных счетов. В целях надежного функционирования системы бухгалтерского учета на основе МСФО, обеспечивающей пользователей качественной и достоверной информацией на территории Российской Федерации, предусмотрено мероприятие «Участие в разработке федеральных стандартов организации и ведения бухгалтерского учета сектора государственного управления на основе международных стандартов финансовой отчетности в общественном секторе» [5, с. 175]. При реализации указанного мероприятия предполагается обеспечить рассмотрение и согласование предложений Министерства финансов Российской Федерации по внесению изменений в нормативные правовые акты в целях разработки федеральных стандартов организации и ведения бухгалтерского учета сектора государственного управления на основе МСФО в общественном секторе.

Перспективными направлениями деятельности Международной федерации бухгалтеров по распространению МСФО ОС во всем мире на ближайшую перспективу станут:

- 1) упрощение изложения МСФО ОС для «читателей, которые не знакомы с Руководством по статистике публичных финансов» [9];
- 2) разработка и использование «конкретных примеров в приложениях, которые будут полезны в понимании объема информации» [9];
- 3) дальнейшее совершенствование стандартов: 23 «Выручка от обменных операций (налоги и трансферты)»; 25 «Вознаграждения работникам»; 28 «Финансовые инструменты: представление информации».

#### **Библиографический список**

1. *Жаворонкова Е. Н.* Реформа бюджетной системы России на современном этапе // Государственное управление: электрон. вестник. 2014. № 43. Апрель.

2. Кучеров А. В., Шибилева О. В. Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора: современное состояние и перспективы применения в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 9.
3. Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора / USAID. Проект повышения конкурентоспособности через экономические реформы, осуществляемый БеарингПоинт, Инк – Бишкек, Кыргызстан. 2008. Июнь.
4. Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора: Издание 2010 г.: офиц. пер.: в 2 т. М., 2012.
5. Основные направления деятельности Федерального казначейства на среднесрочную перспективу (2015–2018 гг.) / Федеральное казначейство. М., 2014.
6. Ткаченко Л. И. Совершенствование бухгалтерского учета и отчетности в бюджетной сфере в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности для общественного сектора (МСФООС) // Проблемы учета и финансов. 2013. № 4.
7. Government Finance Statistics Manual 2014 (GFSM 2014). Pre-publication draft. International Monetary Fund. 2014. URL: <http://www.imf.org/external/Pubs/FT/GFS/Manual/2014/gfsfinal.pdf>.
8. IPSAS: The standards. Currently. 2015. February. URL: <http://www.ipsas.eu/en/ipsas-the-standards.html>.
9. IPSAS issues for public finance management executives. 2015. March. URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IPSAS\\_Outlook\\_March\\_2015/\\$FILE/EY-ipsas-outlook-mar-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IPSAS_Outlook_March_2015/$FILE/EY-ipsas-outlook-mar-2015.pdf).

**Б. В. Габриелян**

Институт экономики им. М. Котаняна  
Национальной академии наук Республики Армения  
(Ереван)

## **Мотивация как основа совершенствования конкурентоспособности компании**

**Аннотация.** Анализируя влияние мотивации на конкурентоспособность компании. Представлена характеристика мотивации как системы внешних воздействий и внутренних побуждений. Дана иерархия потребностей различных категорий работников, описаны потребности работников в начале и середине карьеры. Подчеркивается важность понимания материальной мотивации как первоочередной.

**Ключевые слова:** организация; конкурентоспособность; труд; работник; мотивация; заработная плата; эффективность; развитие.

Существует один-единственный способ заставить кого-либо сделать что-то. Всего один.

Надо заставить человека захотеть сделать это.

Запомните, других способов нет.

*Дейл Карнеги*

Люди являются основой конкурентоспособности любой компании на рынке. При этом очень часто от специалистов в сфере управления человеческими ресурсами и от самих руководителей приходится слышать поразительную цифру: они утверждают, что в типичной ор-

организации потенциал человеческих ресурсов используется всего на 7–15%. Неудивительно, что в перечне причин, препятствующих росту бизнеса, низкая мотивация персонала занимает одну из ведущих позиций (третье место) – этот вывод сделан в исследовании «Управление ростом и конкурентоспособностью российских компаний», проведенном Ассоциацией менеджеров и консалтинговой компанией Accenture [1]. С другой стороны, мотивация персонала – это и фактор успеха: высокую степень мотивированности подчиненных нынешние руководители ставят на первое место в ряду внутренних факторов повышения конкурентоспособности своего бизнеса.

*Мотивация – это то, что активизирует, стимулирует человека и направляет его действия к поставленной цели.*

Существует два значения слова «мотивация»: 1) мотивацию рассматривают как систему внешних воздействий, призванных побуждать человека к работе с высокой отдачей. Организация использует в отношении своего персонала самые разнообразные стимулы: деньги, награды, статус, повышение по службе, ожидая при этом, что работники в ответ будут усердно трудиться. Эта система может включать и набор негативных стимулов и наказаний: штрафы, депремирование, понижение в должности, увольнение; 2) мотивацию рассматривают как внутренние побуждения, исходящие от самого человека, как желание, стремление работать с высокой отдачей, заинтересованность в результатах своего труда – именно такое состояние человека является истинной мотивацией.

Многочисленные опросы работников различных организаций (Алекс Григ, Микаинтернейшнл, Имексгруп и т.д.) позволили составить перечень наиболее упоминаемых потребностей, стремление к удовлетворению которых не только определяет выбор места работы, но и формирует готовность работать с высокой отдачей:

- достойная оплата труда;
- хорошие условия труда;
- привлекательные карьерные перспективы;
- хороший климат в трудовом коллективе;
- хорошие взаимоотношения с руководством;
- интересная работа;
- возможности для проявления инициативы и самостоятельности;
- возможности для обучения и профессионального развития;
- уверенность в завтрашнем дне (гарантия занятости);
- хороший уровень социальной защиты.

Иерархия данных потребностей у разных категорий работников представлена в табл. 1.

**Иерархия потребностей у разных категорий работников**

Рядовые работники	Руководители среднего звена
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достойная оплата труда.</li> <li>2. Хорошие условия труда.</li> <li>3. Возможности для обучения и профессионального развития.</li> <li>4. Уверенность в завтрашнем дне (гарантия занятости).</li> <li>5. Хороший уровень социальной защиты.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Достойная оплата труда.</li> <li>2. Привлекательные карьерные перспективы.</li> <li>3. Хорошие взаимоотношения с руководством.</li> <li>4. Возможности для проявления инициативы и самостоятельности.</li> <li>5. Возможности для обучения и профессионального развития.</li> </ol>

В то же время многие руководители обращаются со своими подчиненными так, как если бы у них была одна, максимум две потребности (как правило, они считают, что людей больше всего мотивируют деньги и безопасность), а затем разрабатывают средства мотивации, основанные на этих допущениях. Неудивительно поэтому, что результаты оказываются не такими высокими, как ожидалось.

Создавая в организации систему стимулирования труда или перестраивая ее, необходимо учитывать разную степень чувствительности разных категорий персонала к одним и тем же стимулам. Эффективная система стимулирования должна избирательно устанавливать принципы стимулирования труда различных категорий персонала.

В табл. 2 отражены потребности работников в начале и середине карьеры.

Таблица 2

**Потребности работников в начале и в середине карьеры**

Что интересует сотрудника в начале карьеры	Что интересует сотрудника в середине карьеры
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Хорошие перспективы роста, развитие карьеры.</li> <li>2. Обучение, становление профессионализма.</li> <li>3. Помощь со стороны предприятия.</li> <li>4. Высокая оплата труда.</li> <li>5. Возможность доказать свою состоятельность.</li> <li>6. Уверенность в карьерных возможностях.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Уважение.</li> <li>2. Справедливая оценка трудового вклада,</li> <li>3. востребованность выполненной работы.</li> <li>4. Возможность действовать самостоятельно.</li> <li>5. Профессиональное совершенствование.</li> <li>6. Новые, более сложные задачи.</li> <li>7. Уверенность в завтрашнем дне.</li> </ol>

В частности, оказалось, что для тех, кому за 50, на первом месте стоит совокупный доход (оклад плюс бонус), превышающий средний уровень. Те, кому нет 30, выше всего ценят возможности профессионального роста, развитие мастерства и гибкий рабочий график. Можно

видеть, что эти предпочтения меняются со временем, а также в зависимости от экономических и личных обстоятельств работников.

Основной вывод, который можно сделать из приведенных данных, следующий: руководителю не стоит занимать пассивную позицию или искать «сознательных» работников, надо целенаправленно и осознанно воздействовать на мотивацию подчиненных, ясно представляя специфику мотивации в каждом отдельном случае и добиваясь таким образом необходимых результатов или нужного отношения к делу. Среди тех требований к работе, которые могут предъявлять работники, можно назвать, такие как [3, с. 66]:

- получать достойную оплату;
- заниматься делом, которое приносит чувство удовлетворения;
- работать с людьми, готовыми помочь в случае необходимости;
- приносить пользу людям, предоставляя нужную продукцию или услуги;
- видеть конкретные, осязаемые результаты своего труда;
- работа должна оставлять время и силы для личной жизни;
- ощущать уверенность в завтрашнем дне;
- работать в слаженном коллективе и ощущать себя его частью;
- сохранять и использовать имеющийся профессиональный опыт и способности, пополнять свои профессиональные знания, учиться чему-то новому;
- изменение требований как к сотруднику (то есть той составляющей психологического контракта, которая идет от организации), так и к организации, – это позволит на протяжении длительного времени поддерживать на высоком уровне готовность работника к сотрудничеству с руководством и его приверженность компании.

Рассмотрев природу трудовой мотивации, следует особенно подчеркнуть три момента:

1) трудовая мотивация – это те побуждения, которые определяют готовность человека максимально полно использовать в работе свой потенциал: знания, опыт, способности, работоспособность;

2) сила трудовой мотивации работника зависит от того, насколько условия в организации согласуются с доминирующими у него потребностями, ценностями и установками;

3) решающую роль в создании мотивирующей организационной среды играет руководитель, понимающий природу такого явления, как трудовая мотивация, и учитывающий в процессе руководства основные принципы, которые определяют связь трудовой мотивации и рабочего поведения людей.



Среди основных факторов, способствующих снижению приверженности работников своей организации, можно назвать следующие:

- *неблагоприятные условия труда* – вредные или опасные условия труда, препятствующие работе (простои, необеспеченность сырьем, материалами, плохое состояние оборудования и т.п.);

- *отсутствие профессиональной перспективы, возможностей для роста и профессиональной самореализации* – ограничения, мешающие работникам повышать свою квалификацию и продвигаться по служебной лестнице, невостребованность профессиональных навыков и знаний, которыми владеют работники, недостаток простора для проявления ответственности, творчества и инициативы;

- *недостатки в управлении и организации работ* – нечеткое планирование, неритмичная работа, неотлаженная система контроля и оценки рабочих показателей, практика управления, не ориентированная на поиск неиспользованных резервов и сбор предложений, способных принести предприятию реальную прибыль, низкий уровень организации производства;

- *несоответствие квалификации работников сложности выполняемой работы* – недостаток квалификации, не дающий должным образом выполнить порученную работу, или уровень квалификации, существенно превышающий требования работы; отсутствие необходимых для работы способностей, личных и деловых качеств;

- *плохой моральный климат в коллективе* – безразличие работников к судьбе организации, конфликты в коллективе, недоверие к решениям руководства [2].

Другая стратегия управления персоналом основывается на развитии у персонала приверженности своей организации и ее целям, что предполагает высокую степень принятия работниками целей организации.

Соответственно и политика стимулирования труда персонала в компаниях, добившихся высокого уровня конкурентоспособности, включает широкий набор средств, призванных повысить вовлеченность работников в дела организации, – от участия в прибылях и в доходах до использования различных систем поощрения работников за проявление инициативы и творчества.

Уровень приверженности выше у работников, которых характеризует ориентация на работу как на основную сферу самореализации, на труд с полной самоотдачей и готовность принимать на себя ответственность за рабочие результаты. Склонность к проявлению приверженности ниже у работников, считающих профессиональную деятельность не более чем средством зарабатывания денег, не настроенных «выкладываться» на работе и избегающих ответственности.

И все-таки для руководителей традиционно самыми большими являются вопросы, связанные с оплатой труда работников. С одной стороны, преобладает мнение, что деньги – это наиболее важное средство воздействия на мотивацию работников, с другой – возможности руководителей использовать финансовые методы воздействия для усиления мотивации персонала часто ограничены. Кроме повышения заработной платы и дополнительных выплат руководителям приходится изыскивать новые возможности материального стимулирования, способные положительно отразиться на трудовой мотивации персонала.

Опыт многих организаций показывает, что деньги обладают значительным потенциалом в повышении мотивации работников. Конечно, возможности денег не безграничны, но при правильном использовании финансовых стимулов, увязанном со стратегией организации и задачами, стоящими перед руководством, они позволяют решать широкий круг задач. Это и привлечение новых сотрудников, и удержание персонала, и справедливая оценка профессиональных достижений, и стимулирование работников к труду с высокой отдачей и многое другое. Деньги в решении комплекса задач, связанных с мотивированием персонала, являются наиболее очевидным и часто основным стимулом. Деньги дают возможность обеспечивать людям необходимый прожиточный уровень, позволяя удовлетворять их базовые потребности в еде, крыше над головой, безопасности; деньги являются мерилем справедливости, показателем оценки вклада работника; это самое универсальное подкрепление, способное помочь в формировании желательного поведения. Множественность задач, решаемых при помощи денег, приводит даже к тому, что многие руководители начинают считать их единственным стимулом, позволяющим поднять трудовую мотивацию работников: «Есть деньги – есть мотивация. Нет денег – нет мотивации» [3, с. 249–253].

Исходя из результатов многочисленных опросов, именно материальная мотивация является первоочередной и самой главной в деятельности человека. Следовательно, для создания профессионального коллектива из высококвалифицированных специалистов, работодатель должен быть готов вложить конкурентную заработную плату, и только после другие виды мотиваций. Обычно действуя напротив и пытаясь мотивировать персонал нематериальными методами, руководство часто рискует предстать перед проблемой создания высококвалифицированных групп и постоянно борются с текучкой рядовых сотрудников. Поэтому довольно грубой ошибкой является игнорирование данного метода мотивации. Угрозой для предприятий является также ограничение выплат в размере средней заработной платы и игнорирование

других видов мотивации персонала, ставящих под угрозу привлекательность и состоятельность компании в глазах работников.

В современных экономических условиях возрастает необходимость в использовании системы комплексного мотивационного воздействия на людей, работающих в организации, для повышения эффективности управления и достижения, стоящих перед организацией целей.

Исследование формирования современных представлений о трудовой мотивации в системе управления человеческими ресурсами позволило выявить эволюцию взглядов на построение системы мотивации как средства повышения ее социально-психологического эффекта, сближения интересов работников и работодателей. Несмотря на то что эволюция представлений о мотивации в условиях рыночной и нерыночной экономик имела свои особенности, общим для них результатом стало признание приоритетности фактора личности и необходимости эффективного использования методов мотивации для согласования целей организации и занятых в ней людей.

#### **Библиографический список**

1. *Herzberg F.* One More Time: How Do You Motivate Employees? // *Harvard Business Review*. 2003. January.
2. *Денисова Д.* Продавец счастья // *Эксперт*. 2003. № 34.
3. *Милкович Дж. Т., Ньюман Дж. М.* Система вознаграждений и методы стимулирования персонала. М.: Вершина, 2003.
4. *Спивак В. А.* Организационное поведение и управление персоналом. СПб.: Питер, 2002.
5. *Лапыгин Ю. Н., Эйдельман Я. Л.* Мотивация экономической деятельности в условиях российской реформы. М.: Наука, 2006.
6. *Кибанов А. Я., Дуракова И. Б.* Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация. М.: Экзамен, 2003.

**К. С. Саргсян**

Институт экономики им. М. Котаняна  
Национальной академии наук Республики Армении  
(Ереван)

### **Проблемы разработки современных направлений антикризисной политики**

**Аннотация.** На основании исходного предположения о том, что кризисы являются неотъемлемой характеристикой процессов развития социально-экономических систем, подчеркивается, что будущие кризисы можно сделать прогнозируемыми и управляемыми посредством разработки эффективной антикризисной политики. Описаны критерии выбора антикризисных инструментов государственной политики. Представлены наибо-

лее важные, с позиции автора, антикризисные мероприятия, структурированные по нескольким направлениям.

**Ключевые слова:** кризис; государство; национальная экономика; антикризисная политика; управление; финансы; рынки; эффективность.

История развития экономических отношений свидетельствует о том, что кризисы являются неразрывной частью процесса развития социально-экономических систем. Повторяющиеся через определенные промежутки времени экономические подъемы и спады возникают в любом типе социально-экономической системы независимо от их особенностей и характера управления. Следовательно, эффективность управления такими системами может быть обусловлена антикризисным характером процесса управления.

В контексте современных экономических развитий нет ни одной страны, которой бы не коснулись кризисные явления, возникающие в различные периоды времени в различных частях мира с их характерными глубинными причинами. Мировой финансово-экономический кризис раскрыл уязвимость идеологии саморегулирования свободных рыночных отношений и рынков, занимающей ведущее место во многих передовых развитых странах и международных организациях. К тому же кризис явным образом показал, насколько чувствительны национальные экономики к кризисным сигналам, вытекающим из различных финансовых рисков, что заставило правительства ряда государств и международных финансовые структуры активно включиться в разработку новых методов и направлений антикризисных мероприятий.

Посредством разработки и реализации эффективной антикризисной политики правительств отдельных государств и международных организаций в мировом масштабе будет возможно если не избежать, то хотя бы сделать прогнозируемыми и управляемыми будущие кризисы. Поэтому прежде всего последние должны извлечь максимальный урок из нынешнего кризиса для того, чтобы в будущем мероприятия антикризисной политики стали более эффективными и целевыми. Анализ внутренней и внешней среды социально-экономической системы, а также выявление и детальное исследование основных факторов, влияющих на экономические процессы, позволяют заранее прогнозировать и выявить кризисные развития, а также в случае разработки комплексной программы эффективных антикризисных мероприятий существенно смягчить их влияние на социально-экономическую систему.

При рассмотрении имеющегося довольно богатого мирового опыта в сфере преодоления экономических кризисов становится очевидно, что в деле окончательного преодоления экономических кризисов основная роль принадлежит государствам, которые в рамках своих

антикризисных мероприятий с помощью соответствующих рычагов влияют на экономическую систему, смягчая отрицательные проявления кризисов и возвращая экономику в состояние равновесия.

Антикризисное управление на уровне государственной власти предполагает предвидение и постоянный мониторинг кризисов, анализ их сущности, особенностей и причин возникновения, разработку действенных методов смягчения негативных воздействий кризисов и их дальнейшее совершенствование. В рамках этого процесса государственные власти разрабатывают мероприятия как по выходу из кризиса, так и их предотвращению, а также в направлении ограждения экономики от резких спадов [3, с. 55].

Необходимо отметить, что характер возникающего кризиса во многом зависит от структуры экономики и преобладающих в ней сфер. В зависимости от особенностей кризисов, наблюдаемых в разных странах, и глубины их влияния, а также от границ распространения государственная антикризисная политика осуществляется с некоторыми особенностями. В условиях мирового экономического кризиса каждая страна, исходя из уровня развития экономики и реальной социально-политической ситуации демонстрирует свои собственные подходы к вопросам государственного регулирования экономикой. Однако существуют определенные экономические закономерности, которые сами по себе возникают на каждом этапе экономического цикла и исходя из этого возможно разработать совокупность критериев выбора общих методов и инструментов, которую можно использовать в разных странах для выбора инструментария антикризисных мероприятий.

К основным критериям выбора антикризисных инструментов можно отнести:

- направленность содействия реальному сектору экономики;
- стимулирование совокупного спроса;
- финансовое содействие компаниям, имеющим финансовые трудности;
- защищенность внутреннего рынка и национального производителя;
- социальная направленность;
- направленность развития научно-технического и человеческого потенциала;
- обеспечение устойчивости финансового рынка и финансовых структур;
- обеспечение доступности кредитных ресурсов;
- расширение системы государственных гарантий;

– эффективное распределение и перераспределение государственных ресурсов [3, с. 58].

По результатам анализа зарубежного опыта антикризисных мероприятий, а также причин и воздействий экономических кризисов можно комплексно представить те основные направления и мероприятия, в результате эффективного сопоставления которых возможно достаточно быстро и с вероятностью избежания глубоких экономических спадов преодолеть экономические кризисы и создать благоприятные условия для экономического роста. Эти мероприятия относятся как к реальному, так и финансовому секторам экономики. Таким образом, основными направлениями эффективных антикризисных мероприятий являются следующие.

1. Обеспеченность финансовыми ресурсами компаний, действующих в реальном секторе экономики:

- обеспечение доступного кредитования;
- расширение системы государственных гарантий;
- расширение прямого бюджетного финансирования.

2. Сокращение налогового бремени бизнеса:

- сокращение ставок налога на прибыль;
- сокращение таможенных платежей и отмена отдельных таможенных выплат;
- максимальное упрощение налогового администрирования для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП);
- улучшение деловой среды для МСП.

3. Стимулирование совокупного спроса:

- сокращение косвенных налогов, а также применение их дифференцированных ставок;
- сокращение ставок подоходного налога;
- расширение объемов закупок по государственному заказу.

4. Снижение социальной напряженности:

- расширение финансирования социальных программ;
- осуществление широкомасштабных программ занятости;
- осуществление профессиональной переподготовки работников.

5. Финансирование инноваций:

- развитие энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий;
- стимулирование разработки инноваций;
- стимулирование внедрения инноваций.

Следует отметить, что Республике Армения, как и многим странам мира, не удалось избежать воздействия финансово-экономического кризиса, основной удар которого принял на себя реальный сектор

экономики, зафиксировавший тенденции спада. В основном это было обусловлено следующими факторами:

- сокращением частных трансфертов;
- падением цен на сырьевые товары на мировых рынках и, особенно, снижением цен на металлы;
- падением спроса на экспорт армянских экспортных товаров и услуг вследствие снижения мирового спроса;
- резким падением объемов вливающих в экономику Республики Армения инвестиций, что обусловлено недостатком свободных финансовых средств в мировой экономике [2, с. 16].

Несмотря на то, что последствия финансово-экономического кризиса на Западе сказались уже с 2007 г., в Армении первые признаки экономического кризиса проявились в IV квартале 2008 г. В отличие от многих стран, где кризис затронул банковский и другие финансовые сегменты, в дальнейшем перерастая в экономический, в Армении мировой финансово-экономический кризис наступил со своей экономической составляющей и без финансовых потрясений. Это произошло благодаря тому, что финансовая система была прежде всего устойчивой, имея достаточно строгий контроль, и, кроме того, в финансовом секторе нашей страны отсутствовал спекулятивный капитал. Добавим также, что слабыми были связи с международными финансовыми рынками, так называемых *sub-prime markets*, где было зафиксировано начало мирового финансово-экономического кризиса. В отличие от развитых стран, на финансовых рынках Армении, в банках и других финансовых организациях не возникла паника, не обострился спрос на ликвидность. Основными причинами этого стали недоразвитость рынка ценных бумаг Армении и строгий контроль над финансовыми структурами со стороны Центрального Банка Республики Армения. Иначе Армения также не избежала бы финансовых потрясений, и воздействие мирового кризиса в Армении проявилось бы еще с осени 2007 г.

В частности, в доказательство вышеизложенного нужно отметить, что в разработанном правительством Республики Армения пакете антикризисных мероприятий был охвачен ряд мероприятий, которые, хотя по их характеру считались реформами, однако с антикризисной точки зрения были адресными и целевыми. Примером могут послужить реформы в сфере налогового администрирования. Первостепенными мероприятиями по противодействию спаду экономики стали ослабление налогового бремени на бизнес-среду и стимулирование совокупного спроса за счет сокращения косвенных налогов, чему, к сожалению, мы не стали свидетелями. А в такой ситуации упрощение налогового и таможенного администрирования не окажет

положительного эффекта в смысле активизации деловой среды и стимулирования экономической активности. Из объявленных антикризисных мероприятий можем назвать также строительство транспортного коридора «Север – Юг» и восстановление сельских дорог. Эти мероприятия можно осуществить также в некризисных условиях в контексте отраслевого и инфраструктурного развития экономики со стороны государства. Поэтому оценка их антикризисной эффективности может быть очень низкой. Отсюда следует, что при рассмотрении пакета антикризисных мероприятий государства необходимо руководствоваться не формальным принципом, выбирая официально объявленные государственные мероприятия и оценивая стоимость последних, но и выделяя те, которые имеют потенциальные возможности стимулирования реального сектора экономики и бизнеса, расширения совокупного спроса, содействия инновациям и научно-техническому прогрессу.

В частности, по нашим оценкам, реальному сектору экономики правительством Республики Армения было оказано содействие в размере около 108,0 млрд армянских драмов, что составило 2,9% ВВП, при этом в эту сумму включена также стоимость привлеченных кредитных ресурсов. Этот показатель в 3 раза уступает аналогичным показателям ЕС, в 2,75 раза – России, в 2 раза – Японии и в 3,8 раза – Китаю [1, с. 7]. Все это свидетельствует о недостаточном объеме антикризисных мероприятий, направленных на активизацию и развитие реального сектора экономики в Республике Армения.

Что касается следующего крупного компонента, антикризисного пакета осуществленного правительством Республики Армения, то он составил около 101,1 млрд армянских драмов, или 2,77% ВВП. Этот показатель также достаточно низок по сравнению с аналогичным показателем зарубежных стран: он почти в 9 раз уступает аналогичному показателю Китая, более чем в 7,5 раза – Японии, более чем в 4,5 раза – США, в 2,5 раза – показателям ЕС. Из рассмотренных стран он опережает только показатель России – в 1,8 раза.

Обобщая изложенное, следует отметить, что выбор эффективного перечня антикризисных мероприятий довольно сложная задача. Поэтому в первую очередь необходимо по возможности правильно определять основные цели, на осуществление которых должны быть направлены антикризисные мероприятия государства. Следует добавить также, что всестороннее изучение и анализ антикризисных мероприятий является важной основой для планирования и осуществления государственных программных мероприятий, направленных на преодоление будущих финансово-экономических кризисов.



### Библиографический список

1. Арутюнян В. Л., Саргсян К. С. Анализ эффективности антикризисной политики в контексте финансово-экономического кризиса // Современные проблемы социально-экономического развития в Республике Армения: материалы Респуб. науч. конф. Ереван: Ин-т экономики им. М. Котаяна НАН РА, 2013. Кн. 2. (на армян. яз.).
2. Саргсян К. С. Воздействие финансово-экономического кризиса на экономику РА и макроэкономический анализ антикризисных мероприятий правительства // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития: сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2013.
3. Саргсян К. С. Основные проблемы и подходы к совершенствованию антикризисных мероприятий государства, повышению их эффективности // Проблемы современной экономики: сб. материалов XVIII Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2014.
4. Программа приоритетных задач правительства Республики Армения на 2010 г. // Официальный бюл. РА. 2010. № 5(739), 3 фев. (на армян. яз.).
5. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения. URL: <http://www.wciom.ru>.
6. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/analytics/?PrId=bnksyst>.

### 3. Тенденции развития финансовой политики в условиях формирования Евразийского экономического союза

*С. А. Курганский*

*Байкальский государственный университет экономики и права  
(Иркутск)*

#### **Банк развития БРИКС: становление и перспективы**

**Аннотация.** В 2014 г. был основан, а летом 2015 г. начал свою работу Новый банк развития БРИКС, а также пул валютных резервов. Предполагается, что со временем Банк станет одним из крупнейших финансовых институтов развития в мире, специализирующимся на финансировании инфраструктурных проектов, направленных на поддержание устойчивого развития стран БРИКС и других развивающихся экономик, и составит конкуренцию Всемирному банку и Международному валютному фонду. Но чтобы стать эффективным, повысить роль стран – участников БРИКС в глобальной финансовой системе, Банку предстоит найти свою нишу, но не прямо конкурировать с уже существующими финансовыми институтами. Новый банк развития БРИКС должен стать для стран-участников интегрирующим институтом, центром поиска и решения проблем.

**Ключевые слова:** банк развития; БРИКС; пул валютных резервов; финансовый институт.

Учреждение Нового банка развития БРИКС (New Development Bank BRICS – NDB BRICS) стало закономерным результатом координации деятельности стран-членов БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР). Появление этого нового института было согласовано лидерами стран БРИКС на V Саммите БРИКС, который проходил в г. Дурбане (ЮАР) в марте 2013 г. Соглашение о его организации было закреплено в «Этквинской декларации и плане действий» [1]. Декларация о создании Банка развития БРИКС была подписана странами-участницами организации в первый день работы VI Саммита в г. Форталезе (Бразилия),

который проходил в июле 2014 г. Одновременно было объявлено о создании пула валютных резервов (резервного фонда).

В результате состоявшегося конкурса между Нью-Дели, Йоханнесбургом и Шанхаем было решено расположить штаб-квартиру организации в Шанхае. Помимо нее Банк будет иметь региональный центр в Южной Африке. Первым президентом был назначен выходец из Индии (К. В. Каматх), председатель совета директоров должен представлять Бразилию, а первым председателем совета управляющих утвержден представитель России – министр финансов РФ А. Силуанов [2]. Страной-координатором в пуле выступает государство, председательствующее в БРИКС.

20 февраля 2015 г. Государственная дума РФ ратифицировала соглашение о создании Нового банка развития БРИКС. 1 июля 2015 г. КНР также официально ратифицировала соглашение о Банке БРИКС [3].

Первое заседание совета директоров Банка БРИКС состоялось в июле 2015 г., во время VII Саммита БРИКС в г. Уфе (Россия). 21 июля 2015 г. информационное агентство Синьхуа сообщило о начале работы в Шанхае этого нового международного финансового института [4].

Предполагается, что Банк будет специализироваться главным образом на мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов, направленных на поддержание устойчивого развития стран БРИКС и других развивающихся экономик. На первом этапе капитал Банка должен составить 10 млрд дол., которые будут внесены участниками объединения в течение семи лет. Все страны внесут одинаковую сумму, доля России составит 2 млрд дол. Разрешенный капитал банка составит 100 млрд дол., а распределенный – 50 млрд дол. [5].

Масштабы возможных операций в рамках пула валютных резервов также могут достичь 100 млрд дол. (Китай внесет 41 млрд дол., Бразилия, Россия и Индия – по 18 млрд дол. Южная Африка – 5 млрд дол.). Этот резервный фонд формируется с целью защиты национальных валют от волатильности финансовых рынков. Это, по словам Президента РФ В. В. Путина, создает предпосылки для эффективной защиты наших стран от кризисов на финансовых рынках. Он также отметил, что Новый банк развития и валютный пул с суммарными ресурсами в 200 млрд дол. «закладывают основы для координации макроэкономической политики» между странами-участницами, это – «практические шаги наших стран, направленные на укрепление международной финансовой архитектуры для придания ей более сбалансированного и справедливого характера» [6].

В перспективе в работе Банка развития БРИКС смогут принять участие и невходящие в объединение государства (такие как Мексика,

Индонезия, Аргентина и т.д.). Однако доля стран БРИКС не должна будет опуститься ниже 55%. Кроме того, страны-основатели смогут принимать решения по всем наиболее важным вопросам. Банк также будет предоставлять помощь другим странам, страдающим от экономической нестабильности в результате экспансионистской денежно-кредитной политики ФРС США. Таким образом, данная организация со временем может стать одним из крупнейших многосторонних финансовых институтов развития в мире, конкурентом Всемирного банка и Международного валютного фонда. Пока же новые структуры, созданные БРИКС, реализуют лишь первые шаги на пути преодоления западного доминирования в банковской и валютной сферах, а также призваны создать противовес доллару и экономической системе, основанной на американской валюте [7].

Вместе с тем возникает вопрос о перспективах деятельности Нового банка развития БРИКС. Это обусловлено несколькими обстоятельствами: его местом в мировой финансовой системе, состоянием экономик стран-участников, перспективами мировой экономики в целом, а также внутренними противоречиями и разнонаправленными геэкономическими интересами самих участников БРИКС.

Сегодня в мире существует достаточно жестко организованная система международных финансовых институтов. Проводимая институционализация БРИКС, возникновение Банка развития и валютного пула БРИКС очевидным образом способны изменить сложившуюся глобальную финансово-экономическую архитектуру. Чтобы быть эффективным, повысить роль стран-участников БРИКС в глобальной финансовой системе и способствовать их развитию, созданный Банк должен найти свою нишу, но не прямо конкурировать с уже работающими институтами.

Существующие многосторонние финансовые институты – Всемирный банк (ВБ), Азиатский банк развития (АзБР), Африканский банк развития (АфБР), Межамериканский банк развития (МАБР), Европейский банк развития (ЕБРР), Международный валютный фонд (МВФ) – весьма активно финансируют проекты развития и поддержания финансовой стабильности, а также предоставляют консультативные и аналитические услуги странам-клиентам. Их деятельность во многом соответствует национальным приоритетам стран-участников объединения БРИКС: экономический рост, развитие человеческого капитала (образование, здравоохранение, социальная поддержка), развитие инфраструктуры, институтов, сельского хозяйства, «зеленой» энергетики, сохранение окружающей среды, поддержка инноваций, совершенствование государственного управления, то есть финансиру-

вание важных для развития стран БРИКС проектов вполне успешно осуществляется в рамках сложившейся системы.

Так, Индия, Китай и Бразилия являются крупнейшими клиентами Всемирного банка, Россия и ЮАР также пользуются его ресурсами. Китай и Индия входят в АЗБР и являются его основными заемщиками. ЮАР относится к ведущим клиентам АфБР. Россия до недавнего времени была крупнейшим получателем кредитов ЕБРР. Кредиты Бразилии составляют четверть в кредитном портфеле МАБР [8].

Можно утверждать, что страны – участники БРИКС имеют возможности финансирования национальных проектов и активно используют их. При этом существующие финансовые институты развития демонстрируют достаточную устойчивость и эффективность, обладая высокими рейтингами и многолетним опытом работы на рынке финансовых и консультационных услуг в области развития. Это обстоятельство означает, что финансирование национальных проектов в странах – членах БРИКС Новым банком развития будет дублировать или замещать функции уже зарекомендовавших себя институтов. Может ли это быть основной деятельностью Нового банка развития? Тем более, что его уставный капитал относительно небольшой по сравнению с существующими региональными многосторонними банками развития.

Другими важными функциями действующих институтов являются консультирование и предоставление аналитических услуг странам-участникам. Так, Бразилия, Россия, Индия и Китай имеют свои стратегии партнерства со Всемирным Банком. В их рамках проводятся консультации с государственными институтами по идентификации текущих вызовов и проблем. В частности, стратегия взаимодействия ВБ с Россией предусматривает модернизацию системы управления. Таким образом, сотрудничество с Всемирным банком решает некоторые из приоритетных вызовов стран БРИКС. В этих условиях Новому банку развития будет весьма затруднительно в качестве основной деятельности предоставлять подобные услуги отдельным странам БРИКС.

Составной частью глобальной финансовой архитектуры являются также наработанные механизмы взаимодействия между национальными банками развития. С 2010 г. между банками развития БРИКС ведется активное взаимодействие, развитие которого уже сейчас позволяет делиться опытом в финансировании национальных проектов и проводить расчеты в национальных валютах.

В качестве примера рассмотрим более подробно взаимодействие России и Китая в этой области. Так, для более эффективного сотрудничества наших стран в банковском секторе еще в 2000 г. была созда-

на специализированная Подкомиссия по межбанковскому сотрудничеству. В 2009 г. в связи с тем, что спектр рассматриваемых на ежегодных заседаниях вопросов существенно расширился, она была переименована в Подкомиссию по финансовому сотрудничеству. Теперь ее деятельность охватывает не только координацию российско-китайских отношений в банковской сфере, но и совершенствование механизмов предоставления банковских услуг юридическим и физическим лицам России и Китая при осуществлении двусторонних внешнеэкономических связей. На этой площадке обсуждаются вопросы совершенствования платежных систем, расчетов с использованием платежных карт, финансирования и реализации совместных российско-китайских проектов. Кредитные ресурсы обеих стран начали активно использоваться в таких областях, как энергетика, телекоммуникации, полезные ископаемые, инфраструктура, лесное хозяйство, сельское хозяйство. Это стало одним из факторов быстрого развития экономики обеих стран в 2000-е гг. В качестве приоритетов Подкомиссия по финансовому сотрудничеству поддержала ряд проектов, согласованных правительствами Китая и России. Одним из крупнейших стал проект прокладки нефтепровода из России в Китай.

В 2005 г. между Центральным Банком РФ и Комиссией по регулированию банковской деятельности КНР было заключено Соглашение (Меморандум о взаимопонимании), предусматривающее обмен информацией между регуляторами и обеспечение стабильной деятельности банковских систем двух стран.

В рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) развивалась взаимовыгодная координация деятельности банков в направлении совместного проектного финансирования. 26 октября 2005 г. в ходе заседания Совета глав правительств государств-членов ШОС было официально объявлено о создании Межбанковского объединения (МБО) ШОС и подписано Соглашение о его деятельности. 15 июня 2006 г. в присутствии глав государств-членов ШОС руководители банков-членов объединения подписали Программу действий в поддержку регионального экономического сотрудничества, которая отражает стратегию деятельности МБО в ближайшем будущем. На Шанхайском саммите в 2006 г. были подписаны первые соглашения о выделении кредитов и финансировании совместных инвестиционных проектов на общую сумму 742 млн дол. США. 16 августа 2007 г. в рамках Саммита ШОС было подписано Соглашение о взаимодействии между МБО и Деловым советом ШОС. 15 августа 2007 г. на очередном заседании Совета МБО ШОС был утвержден «Регламент о взаимодействии банков-членов МБО ШОС при выборе, экспертизе

и реализации проектов». 28 августа 2008 г. в рамках заседания Совета глав государств-членов ШОС был подписан Меморандум об основных партнерских отношениях между МБО ШОС и Евразийским банком развития. 7 ноября 2011 г. в рамках заседания Совета глав правительств государств-членов ШОС была принята Стратегия дальнейшего развития МБО ШОС в рамках Шанхайской организации сотрудничества на среднесрочную перспективу (2012–2016 гг.) [9].

В последние годы активно расширяется сотрудничество китайских государственных банков с ведущими кредитными организациями России, прежде всего с Внешэкономбанком (ВЭБ), Внештогбанком (ВТБ) и Сбербанком. Основное направление – предоставление синдицированных кредитов в обеспечении финансирования проектов, важных для социально-экономического развития обеих стран. Значимость такой кооперации особенно возрастает в условиях санкций, наложенных странами запада на ряд российских банков с государственным участием и закрытием для них кредитных линий за рубежом. Еще одним важным направлением сотрудничества становится открытие филиалов российских банков на территории Китая и представительств китайских банков на территории России [10].

На встрече в г. Санья (Китай) в апреле 2011 г. банки развития стран БРИКС подписали рамочное соглашение «О финансовой кооперации в рамках межбанковского механизма кооперации». На встрече в Нью-Дели (Индия) в 2012 г. банки развития БРИКС подписали генеральное соглашение «О предоставлении кредитов в национальных валютах» и многостороннее соглашение «О подтверждении аккредитивов». В 2013 г. на Саммите в г. Дурбане (ЮАР) было подписано многостороннее соглашение «О кооперации и софинансировании устойчивого развития», например, проектов в области «зеленого» роста и энергоэффективности [11]. При этом направления кредитования национальных банков развития стран пятерки соответствует основным приоритетам национальных стратегий развития, а сами национальные банки БРИКС обладают значительным потенциалом кредитования. Например, Банк развития Китая является крупнейшим банком развития в мире (объем выданных кредитов по состоянию на конец 2012 г. составил чуть более 1 трлн дол.)

Следовательно, в рамках БРИКС уже работает механизм взаимного кредитования проектов и, соответственно, получения финансирования от партнеров по группе, который имеет смысл не дублировать, а развивать самостоятельно.

Таким образом, в сложившейся глобальной финансово-экономической архитектуре существуют отлаженные институты и механизмы,

дающие возможность финансировать национальные проекты как собственными средствами, так и с помощью кредитов от партнеров. По этой причине Новый банк развития должен заниматься такими проблемами, которые с помощью существующих механизмов и институтов не могут быть эффективно решены и в решении которых заинтересованы все страны-участники. В противном случае он не станет реальным рабочим инструментом, способствующим развитию стран-членов БРИКС, а останется исключительно политической инициативой.

Текущая экономическая ситуация создает серьезные проблемы институционализации БРИКС становлению Банка развития и валютного пула. Повышенная волатильность фондовых, финансовых и валютных рынков свидетельствует о новой фазе экономического кризиса. Политика количественного смягчения, проводимая всеми эмитентами резервных валют, а также властями КНР, мало способствует стимулированию совокупного спроса, который во всех регионах остается слабым, и одновременно ведет к «валютным войнам». При этом долговые проблемы кризисом 2008 г. решены не были и снова нарастают. Темпы роста экономики в КНР и Индии постепенно замедляются, в России и Бразилии официально зафиксирована рецессия. Причем сворачивание программ количественного смягчения в этих условиях только усугубляет ситуацию: вызывает отток капитала с развивающихся рынков и ослабление национальных валют. Согласовать интересы и действия стран в таких обстоятельствах становится довольно затруднительно.

Итак, для того чтобы способствовать повышению роли стран группы БРИКС в мировой экономике, в глобальной финансовой архитектуре, Новый банк развития БРИКС должен стать для стран-участников интегрирующим институтом, центром поиска и решения проблем, актуальных для всех, своеобразным мегарегулятором. Но поскольку его становление требует времени, вначале можно сосредоточиться на некоторых текущих вопросах, таких как: выход из ловушки среднего уровня доходов, развитие городов, преодоление социального неравенства. Миссией Банка может стать переход стран БРИКС в ранг развитых стран; ключевыми функциями – финансирование многосторонних проектов стран-участников, консультирование группы в целом по приоритетным вопросам, взаимодействие с другими международными финансовыми организациями, сбор и анализ статистической информации, разработка стратегии развития. Только в таком случае формирующийся финансовый институт станет реальным действующим инструментом, направленным на совместное преодоление вызовов в странах БРИКС.



## Библиографический список

1. Этеквинская декларация и план действий. URL: <http://www.brics5.co.za>.
2. Антон Сидуанов станет первым председателем Совета управляющих Нового банка развития. URL: <http://www.brics2015.ru/news/20150417/53045.html>.
3. Китай ратифицировал соглашение о банке БРИКС. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2084159>.
4. Банк развития БРИКС официально приступил к работе. URL: <http://bloknot.ru/v-mire/bank-razvitiya-briks-ofitsial-no-pristupil-k-rabote-269863.html>.
5. Страны БРИКС создадут банк развития и пул валютных резервов. URL: <http://lenta.ru/news/2014/07/15/bank>.
6. Страны БРИКС договорились о создании Нового банка развития. URL: <http://top.rbc.ru/economics/16/07/2014/936727.shtml>.
7. Страны БРИКС учредили банк развития, его капитал составит 100 млрд дол. URL: <http://russian.rt.com/article/40970>.
8. Морозкина А. Банк развития БРИКС в глобальной финансово-экономической архитектуре. URL: <http://www.eeg.ru/files/lib/bankbriks.pdf>.
9. Межбанковское объединение ШОС. URL: <http://www.sectesco.org/RU123/show.asp?id=643>.
10. Курганский С. А. Сотрудничество России и Китая в банковском секторе // Развитие сотрудничества приграничных регионов России и Китая: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Маньчжурия, 24–25 сентября 2013 г.). Иркутск: Из-во БГУЭП, 2014.
11. Документы по результатам встреч представителей банков развития БРИКС. URL: <http://www.brics5.co.za>.

**М. С. Марамыгин**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## Тенденции валютной интеграции на евразийском пространстве

**Аннотация.** Рассматриваются вопросы формирования валютного союза на пространстве ЕАЭС. Отмечаются сложности данного процесса, анализируются показатели деятельности стран, входящих в Союз. Предлагается вариант этапности реализации валютной интеграции стран ЕАЭС.

**Ключевые слова:** алтын; валютная интеграция стран ЕАЭС; национальный валютный союз; наднациональный валютный союз; региональная евразийская валютная система; асу; аму.

Интеграционные процессы, захватившие мир в последние десятилетия, не обошли стороной и евразийское пространство. Именно поэтому идеи валютной интеграции давно витают в воздухе на просторах постсоветского пространства [1].

Одним из первых проявлений интеграционных процессов в валютной сфере стало предложение в конце 1990-х гг. о воссоздании союзного рубля для России и Белоруссии. Был даже разработан дизайн нового платежного средства.

Несколько позже президент Казахстана Нурсултан Назарбаев предложил вместо рубля для трех стран (Россия, Беларусь и Казахстан) ввести алтын. По мнению наших казахских друзей [12], алтын – идеальное название евразийской валюты (тюркское слово обозначающее «золото»), приятно звучащее как для тюркских народов, так и для славян<sup>1</sup>.

Есть и иные предложения по виду и сути единой Евразийской валюты (например, ЕВРАЗ).

Действующая сейчас договорно-правовая база ЕАЭС не содержит положений о непосредственной валютной интеграции для создания валютного союза и введения единой валюты [2].

Рассуждая о валютной интеграции стран в рамках ЕАЭС следует отметить, что существуют как противники [6], так и сторонники [15] данного объединения<sup>2</sup>. Остановимся на возможных формах валютного объединения (союза). Так, традиционно выделяются национальные и наднациональные валютные союзы.

Национальный валютный союз можно характеризовать как достаточно плотное объединение экономических и политических систем, возникающее как часть процесса политической интеграции. При этом первоочередной целью выступает политическое единение, а валютная и экономическая интеграция происходят как вспомогательные процессы. В качестве яркого примера национального валютного объединения можно выделить США.

Для наднационального валютного союза характерна глубокая интеграция в экономической сфере при сохранении высокого уровня самостоятельности и независимости национальных политических институтов. Наиболее ярким примером такого объединения служит Европейский валютный союз.

Ключевым фактором формирования как национального, так и наднационального валютного союза является решение социальных вопросов развития общества. Не следует считать целью введение еди-

---

<sup>1</sup> История алтына началась еще в конце XIV века; его этимология скорее всего связана с татарским «алты» – шесть, так как алтын долгое время равнялся шести деньгам и только много позже после его введения – трем).

<sup>2</sup> Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, отвечая на вопросы журналистов о введении единой валюты в рамках Евразийского союза, заявил о том, что на эту роль в настоящее время не годится ни одна из национальных валют стран ЕАЭС. «Сначала нам надо доказать для себя выгоду и равноправность нашего экономического пространства, – подчеркнул Назарбаев. – После этого обязательно встанет вопрос о единой валюте. Но я считаю, что ни одна национальная валюта, включая такую мощную, как рубль, не годится на эту роль. Это должно быть другое название, должна быть другая валюта».

ной валюты – это лишь технический инструмент решения поставленных глобальных вопросов в различных сферах экономики стран-участников, создания соответствующих фондов для финансирования наднациональных программ и стимулирования развития отсталых регионов.

Таким образом, исходной точкой процесса валютной интеграции должно стать понимание, что ***создание единой валюты – это последняя, наивысшая стадия экономической интеграции, а вовсе не ее инструмент.***

Готовы ли мы к полноценному валютному союзу? Ответ на данный вопрос можно получить, применив теорию «оптимальных валютных зон», которая была выдвинута в 1961 г. лауреатом Нобелевской премии по экономике Робертом Манделлом. Остановимся на трех основных критериях успешной валютной интеграции в рамках наднационального валютного союза:

- 1) высокая степень мобильности товаров, капитала и труда;
- 2) наличие эффективного, скоординировано действующего фискально-налогового механизма;
- 3) обеспечение серьезной синхронизации бизнес-циклов в рамках национальных экономических систем.

Следует заметить, что при создании Еврозоны, исходя из «политической целесообразности», данные пункты были выполнены с существенными «допусками», что сказывается на стабильности данного валютного объединения до сих пор [5].

Остановимся на каждом пункте подробнее.

### ***1. Высокая степень мобильности товаров, капитала и труда.***

Данная мобильность создает возможность оперативно перераспределять ресурсы внутри экономики валютной зоны, используя рыночные инструменты.

Следует заметить, что пока, несмотря на определенные подвижки в евразийской интеграции, степень мобильности товаров, капиталов и рабочей силы на пространстве ЕАЭС остается весьма ограниченной. Более того, в последнее время очевидно расхождение экономических политик стран-участниц Союза (в частности, вызванная последствиями российских «антисанкций»), что уже приводит к обострению межгосударственных противоречий и даже возведению новых барьеров, препятствующих свободному трансграничному перемещению ресурсов.

Подтверждением слабости внутренней товарной интеграции служат статистические данные по итогам 2014 г. Так, доля взаимной торговли стран ЕАЭС в общем объеме внешнеторгового оборота составляет 11,7% (для сравнения: в Евросоюзе объем взаимной торговли то-

варами, услуг, взаимных инвестиций превышает 60%). Низкая доля взаимной торговли видна и по итогам первого полугодия 2015 г. (табл. 1 и 2). Слабым утешением может служить то, что степень падения внутренней торговли несколько ниже, чем аналогичный показатель с третьими странами.

Таблица 1

**Объем внешней торговли товарами государств-членов ЕАЭС с третьими странами за январь – июнь 2015 г., млн дол. США [4; 10; 11; 13; 14]**

Страна	Экспорт	Импорт	Сальдо	% к январю–июню 2014 г.	
				Экспорт	Импорт
Армения	620,1	1 027,9	-407,8	110,6	66,6
Беларусь	8 460,4	6 234,6	2 225,8	78,8	72,2
Казахстан	21 708,2	10 008,0	11 700,2	55,2	79,4
Россия	168 402,2	81 125,8	88 376,4	70,7	60,4
<b>ЕАЭС</b>	<b>199 190,9</b>	<b>97 796,3</b>	<b>101 894,6</b>	<b>69,0</b>	<b>62,7</b>

Таблица 2

**Объемы взаимной торговли товарами государств-членов ЕАЭС за январь–июнь 2015 г. [4; 11; 13; 14]**

Страны	Млн дол. США	% к январю–июню 2014 г.	% к итогу
Армения – Беларусь	18,1	109,8	0,1
Армения – Казахстан	2,8	75,3	0,0
Армения – Россия	545,9	96,0	2,6
Беларусь – Казахстан	297,5	68,7	1,4
Беларусь – Россия	12 769,9	71,9	59,9
Казахстан – Россия	7 678,9	76,6	36,0
<b>ЕАЭС</b>	<b>21 303,4</b>	<b>74,0</b>	<b>100,0</b>

Иными словами, между странами ЕАЭС пока недостаточный уровень экономического взаимодействия. Кроме того, важнейшая проблема экономического развития стран Союза – невысокий уровень их конкурентоспособности. В товарной структуре **экспорта** государств ЕАЭС в третьи страны преобладают минеральные продукты (по итогам 2014 г. – 73,3% общего объема их экспорта в третьи страны). Наибольшую зависимость показывает Казахстан – свыше 90% экспорта. Немного меньше у России. Наименьшая сырьевая зависимость экспорта у Белоруссии – 41%.

В **импорте** стран ЕАЭС наибольшую долю занимают машины, оборудование и транспортные средства (в 2014 г. – 45,5% совокупного импорта), продукция химической промышленности (16,4%), продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (13,5%).

Формирование единой валюты на таком пространстве мало эффективно ввиду высокого уровня волатильности таковой валюты,

чрезмерной привязки к состоянию мировых сырьевых рынков. Необходимо добиваться развития технологической и научной кооперации, корпоративной интеграции, стимулирования инновационной деятельности экономических субъектов, реализации политики освоения экономиками стран Союза производств, основанных на пятом и шестом технологических укладах.

Режим перемещения рабочей силы, услуг и особенно капиталов внутри ЕАЭС гораздо более затруднен, чем для товаров.

**2. Наличие эффективного, скоординировано действующего фискально-налогового механизма.** Одна из целей данной координации – обеспечение компенсаций странам (территориям), которые на момент формирования валютного союза могут нести определенные финансовые потери.

Приходится констатировать, что никаких подобных механизмов в рамках ЕАЭС в настоящий момент не выработано; их внедрение даже не планируется. Кроме того, резкое снижение цен на углеводороды в 2014–2015 гг. означает, что объем финансовых ресурсов, потенциально доступных для такого перераспределения, заметно сократился.

Еще более сложным вопросом является осуществление согласованной бюджетной, в том числе фискальной, политики в условиях большой разности в показателях сбалансированности национальных бюджетов (табл. 3).

Таблица 3

**Отношение дефицита (–) или профицита (+)  
государственного бюджета к объему ВВП [4; 11; 13; 14]**

Показатель	Армения	Белоруссия	Казахстан	Россия
Средний показатель за период 2009–2013 гг., %	– 4	– 0,3	– 2,1	– 2,0
Итого 2014 г., %	– 2	+ 0,3	– 2,1	– 0,2

Данный вопрос более всего обходится при рассуждении о формировании единого валютного и таможенного пространства. Хотя существует негативный опыт европейских стран, не полностью согласовавших механизмы **налогово-бюджетной координации**. Характерен пример Греции и некоторых других стран Южной Европы. Изначально при создании зоны евро инвесторы воспринимали эти страны как мало рискованные. Однако при отсутствии фискальной координации рост долга и госрасходов приобрел бесконтрольный характер, что в итоге привело к пересмотру рискованных премий и суверенным долговым кризисам. Именно поэтому при формировании валютного союза стран ЕАЭС данные вопросы должны обсуждаться и согласовываться.

### **3. Обеспечение серьезной синхронизации бизнес-циклов в рамках национальных экономических систем.**

Главная цель – добиться однотипной, предсказуемой реакции всех (или подавляющего большинства) участников валютного союза на применяемые инструменты денежно-кредитного регулирования со стороны Центрального Банка.

Говоря о сочетаемости деловых циклов стран ЕАЭС, приходится констатировать, что единства здесь нет. Несмотря на общую негативную динамику всего Союза, показатели по отдельным странам существенно разнятся (табл. 4).

Таблица 4

#### **Динамика валового внутреннего продукта (в постоянных ценах), % к соответствующему периоду предыдущего года [4; 11; 13; 14]**

Страна	I кв. 2014 г.	II кв. 2014 г.	III кв. 2014 г.	IV кв. 2014 г.	V кв. 2015 г.
Армения	102,9	102,4	103,8	103,5	102,1
Беларусь	100,9	101,3	101,7	101,7	98,0
Казахстан	103,8	103,9	104,1	104,2	102,1
Россия	100,6	100,7	100,7	100,6	97,8
<b>ЕАЭС</b>	<b>100,9</b>	<b>101,0</b>	<b>101,0</b>	<b>101,0</b>	<b>98,4</b>

Россия и Белоруссия явно входят в полосу экономического спада, тогда как экономика Армении и Казахстана сохраняют устойчивый умеренный рост.

Разрыв в текущих страновых инфляционных показателях также весьма существен, заведомо превышая установленный Соглашением о согласованной макроэкономической политике лимит в 5 % пунктов. При этом самый существенный разрыв по данным июля 2015 г. сформировался между Россией и Казахстаном и превысил 10% (табл. 5).

Таблица 5

#### **Индексы потребительских цен в июле 2014 и 2015 г., % к июлю предыдущего года [4; 10; 11; 13; 14]**

Период	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия	ЕАЭС
Июль 2014 г.	105,1	119,8	106,9	107,8	107,5	108,0
Июль 2015 г.	104,2	112,5	103,9	105,0	115,6	113,7

Весьма различны данные и по регулированию центральными банками кредитной активности банковской системы при помощи ставки рефинансирования (в России ключевой ставки). Разрыв между минимальным и максимальным уровнем весьма существен (табл. 6).

Таблица 6

**Ставка рефинансирования (ключевая ставка)  
(на начало периода), % [4; 10; 11; 13; 14]**

Период	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Январь 2014 г.	7,75	23,50	5,50	4,17	5,50
Апрель 2014 г.	7,50	23,50	5,50	6,00	7,00
Июль 2014 г.	7,00	21,50	5,50	6,00	7,50
Октябрь 2014 г.	6,75	20,00	5,50	7,00	8,00
Январь 2015 г.	8,50	20,00	5,50	10,50	17,00
Апрель 2015 г.	10,50	25,00	5,50	11,00	14,00

Существенны отличия существуют и в подходах к основным параметрам валютной политики. Россия официально перешла на свободное курсообразование, ослабив в 2014 и 2015 гг. рубль в реальном выражении примерно вдвое, Белоруссия сопротивляется девальвационным тенденциям с помощью мер валютного контроля, и Казахстан после коррекционной девальвации тенге и объявления политики плавающего курса тем не менее поддерживает курс своей валюты.

Отсюда и совершенно различные динамики курсов валют стран ЕАЭС к российскому рублю в последние полтора года (табл. 7).

Таблица 7

**Курсы валют стран ЕАЭС к российскому рублю  
(в сопоставимой пропорции) [4; 10; 11; 13; 14]**

Период	Армянский драм	Белорусский рубль	Казахский тенге	Кыргызский сом
I кв. 2014 г.	11,69	2,770	5,09	1,37
II кв. 2014 г.	11,99	3,035	5,45	1,55
III кв. 2014 г.	10,32	2,690	4,60	1,38
IV кв. 2014 г.	8,15	2,145	3,17	1,05
V кв. 2015 г.	8,13	2,515	3,21	1,09
VI кв. 2015 г.	8,51	2,757	3,37	1,12

Следует заметить, что приведение взаимно противоречивых режимов валютного регулирования к одному знаменателю представляется не самым простым делом, особенно в условиях острого структурного кризиса, переживаемого самой большой экономикой объединения – российской.

Любая попытка так или иначе зафиксировать по отношению к российской денежной единице курсы тенге и белорусского рубля неизбежно подвергнет эти валюты и экономики соседних стран немалым дополнительным рискам.

Необходимо учитывать и системоопределяющее влияние России на экономику и валютную систему ЕАЭС – по состоянию на 2014 г.

суммарный ВВП Беларуси и Казахстана по паритету покупательной способности достигал лишь 16% российского (табл. 8). Не в состоянии в корне изменить указанную пропорцию и присоединение к ЕАЭС Армении и Кыргызстана: экономика России, безусловно, будет по-прежнему играть в нем доминирующую роль (при создании евро доля Германии составляла лишь немногим более четверти европейской экономики)<sup>1</sup>.

Т а б л и ц а 8

**Характеристика стран ЕАЭС по состоянию на 2014 г. [4; 11; 14]**

Показатель	Белоруссия	Казахстан	Россия
Население, млн чел.	9,6	17,9	142,5
Размер реального ВВП, млрд дол. США	77,2	225,6	2057,0
Размер ВВП на душу населения, тыс. дол. США	8,0	12,6	14,4
Инфляция, %	18,3	6,7	9,1
Уровень безработицы, %	0,7	5,1	4,9
Внешнеторговый оборот, млрд дол. США	76,8	119,4	793,9
Торговый баланс, млрд дол. США	-2,6	39,7	196,4

Серьезной проблемой евразийской региональной интеграции, как и европейской, являются существенные различия между странами региона по уровню экономического развития. Не смотря на общий экономический рост всех стран в первые 15 лет XXI века продолжает сохраняться и расти неравенство по показателю среднедушевого ВВП между отдельными странами ЕАЭС. Так, коэффициент вариации – мера расхождений между значениями показателя для отдельных стран, для показателя ВВП на душу населения по странам ЕАЭС возрос в 2005–2015 гг. с 83 до 86,6%, что свидетельствует о сохраняющихся высоких рисках расслоения стран внутри региона на бедные и богатые, что обуславливает возможность региональных кризисов, особенно в случае обременения бедных стран бюджетно-долговыми проблемами.

Проблемность развития стран ЕАЭС дополняется сложной демографической ситуацией, усугубляющейся увеличением миграционных потоков, проблемами бедности и имущественной поляризации, что в совокупности определяет наличие политической нестабильности в некоторых беднейших странах. Ситуация усугубляется отсутствием общей стратегии экономического развития, общей научно-

<sup>1</sup> В этой связи ряд экономистов считают, что выбор в качестве единой валюты евразийского объединения любой искусственно сконструированной денежной единицы, кроме рубля, с позиций элементарной логики не будет иметь никакого смысла. Другие идут еще дальше, утверждая что предложение создать единую валюту ЕАЭС, обеспеченную сырьевым экспортом России и Казахстана, еще более бессмысленно.



технической, инновационной, промышленной, патентной, лицензионной, торговой, аграрной политики [7; 8].

Таким образом, на сегодняшний день общепринятые экономические предпосылки формирования единой валюты на пространстве ЕАЭС либо отсутствуют, либо оставляют желать лучшего<sup>1</sup>. Искусственное подстегивание процессов валютного сближения, чем бы оно ни мотивировалось, чревато вовсе не углублением интеграции, а обострением экономических противоречий и не может не привести к политическому кризису в отношениях России с партнерами по Евразийскому Союзу.

До единой валюты еще нужно «дорости». В настоящее время основной валютой во взаимных расчетах корпораций стран-участников ЕАЭС является российский рубль. Его доля во взаимных расчетах находится в интервале 50–60%. Задачей валютной интеграции является постепенное замещение в качестве валюты платежа доллара США и евро, которые по удельному весу во взаимных расчетах государств-членов ТС и ЕЭП занимают второе и третье место.

Действенной мерой в этой области может стать внедрение практики использования национальной валюты платежа той страны, резидентом которой является экспортер при осуществлении внешнеторговых операций в рамках ЕАЭС. Это обусловит необходимость заключения соглашений о валютных свопах между странами-участницами ЕАЭС, а также позволит отказаться от использования кросс-курсов национальной валюты к доллару США для установления курсов валют стран-участниц ЕАЭС.

Важным шагом в данном направлении должно стать введение твердых коэффициентов перевода валют стран ЕАЭС (рубль, армянский драм, белорусский рубль, казахстанский тенге, киргизский сом) из одной в другую (по опыту ЕС). При таком согласовании курсовой политики бизнесу будет легче планировать свою деятельность: будет четкое понимание, что установленные курсы не будут колебаться из-за действующих коэффициентов. Важно отметить, что Россия и страны ЕАЭС ведут расчеты через клиринговые центры (позволяют проводить безналичные расчеты между государствами).

Таким образом, стратегически можно выделить два этапа в реализации валютной интеграции стран ЕАЭС [9].

---

<sup>1</sup> Так, доктор экономических наук, профессор кафедры мировой экономики и международных финансовых отношений Финансового университета при правительстве России Лидия Красавина считает, что **формирование единого валютного союза в условиях Евразийского экономического союза – это миф, для воплощения которого в реальность соответствующие условия еще не созрели.**

**На первом этапе** стоило бы заняться гармонизацией и унификацией национальных экономик, созданием надгосударственных координирующих органов в финансовой сфере; постепенно осуществлять уход от расчетов в долларах и евро во внешних транзакциях и расширять использование национальных валют. Одновременно необходимо проводить работу по гармонизации параметров развития национальных экономик, сближению основных показателей макроэкономического развития.

На данном этапе перехода к реальному валютному союзу в формате евразийской интеграции необходимо формировать и активно внедрять соответствующую идеологию – идеологию коллективной защиты интересов населения стран Союза. Обусловлено это явным нежеланием крупнейших игроков современного валютного рынка (в первую очередь США и Евросоюза) мириться с потерей поддержки своих валютных рынков богатыми ресурсами Евразийского региона.

Введение надгосударственной коллективной денежной единицы становится возможным **на втором этапе**. Надгосударственную коллективную денежную единицу можно использовать для предоставления межгосударственных кредитов и займов, выпуска евразийских облигаций. Также целесообразно формировать надгосударственные фонды, вести статистику союзных стран.

Параллельно с этим необходимо будет развивать использование наднациональной расчетной единицы на частном уровне, позволив физическим и юридическим лицам формировать депозиты в данной единице, выпускать ценные бумаги и осуществлять безналичные расчеты по внешнеторговым сделкам. Для предотвращения спекулятивных атак на расчетную единицу необходимо создание Евразийского стабилизационного фонда, куда государства-участники ЕАЭС будут отчислять процент своих золотовалютных резервов и получать взамен соответствующую сумму расчетной единицы.

При разработке новой денежной единицы необходимо учитывать уже накопившийся мировой опыт создания и функционирования подобных инструментов.

Так, анализируя опыт и ошибки введения ЭКЮ (ECU – European currency unit – европейская валютная единица), следует уделить внимание параметрам ограничения эмиссии на государственном уровне, недостаточную интеграция финансовых рынков, слабость интеграционных процессов объединяющихся стран. При этом необходимо обеспечивать стабильность расчетной единицы благодаря установлению жестких пределов колебаний национальных валют Союза по отношению друг к другу и к данной расчетной единице.

Можно использовать опыт такой многосторонней платежной системы, как Азиатский клиринговый союз (Асу – Asian clearing union), в котором участвуют центральные банки девяти стран (Бангладеш, Бутан, Индия, Иран, Мальдивские острова, Мьянма, Непал, Пакистан и Шри-Ланка) [3]. Он был создан в декабре 1974 г. Его банком-агентом выступает Банк Ирана, а общей расчетной единицей – АМЮ (Аму – Asian monetary unit – азиатская валютная единица), которая с 2009 г. функционирует в двух вариантах: счета ведутся в «амю доллар» и «амю евро» (они эквивалентны одному доллару и одному евро соответственно).

Существуют и иные варианты формирования нового платежного пространства – при помощи выпуска золотой валюты (вспоминая старый опыт). Возможно рассмотреть и вариант формирования единой цифровой валюты (ориентируясь на современные тенденции развития расчетных инструментов). В любом случае путь формирования единого платежного инструмента стран ЕАЭС будет непростым.

#### Библиографический список

1. Декларация о евразийской экономической интеграции // Официальный сайт Администрации Президента РФ (18 ноября 2011 г.). URL: <http://kremlin.ru/supplement/1091>.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014 г.) (в ред. от 08.05.2015 г.). URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163855](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855).
3. Agreement establishing the Asian clearing union. URL: [www.Asianclearingunion.org/Agreement.aspx](http://www.Asianclearingunion.org/Agreement.aspx).
4. Агентство республики Казахстан по статистике. URL: <http://www.stat.kz>.
5. *Алексеев П. В., Котляров Н. Н.* Оценка перспектив евразийской валютно-экономической интеграции // Деньги и кредит. 2014. № 6.
6. *Буклемишев О.* Опасное нетерпение: почему Евразийскому союзу пока не нужна единая валюта. URL: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/makroekonomika/283461>.
7. Евразийский экономический союз. Годовой отчет за 2014 г. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC\\_ar2014.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_ar2014.pdf).
8. Формирование Евразийского экономического союза: риски и шансы: ежегод. докл. Интеграционного клуба при Председателе Совета Федерации Федерального собрания за 2014 г. URL: <http://council.gov.ru>.
9. *Кузнецов В. С.* Валютный союз – будущее ЕАЭС // Вестн. МГИМО. 2015. № 2 (41).
10. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики. URL: <http://www.stat.kg>.
11. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by>.
12. Новая евразийская валюта будет называться «алтын» // МК.ru. URL: <http://mk.ru/economics/article/2014/04/09/1011735-novaya-evraziyskaya-valyuta-budet-nazyivatsya-altyin.html>.
13. Об итогах и перспективах социально-экономического развития государств – членов Евразийского экономического союза и мерах, предпринятых государствами – чле-

нами Евразийского экономического союза в области макроэкономической политики: годовой доклад Евразийской экономической комиссии за 2014 г. URL: [https://docs.eaeunion.org/sites/storage1/Lists/Documents/28968c43-367f-462b-ae0a-172f95fc05bf/eea2c16a-fd65-4b46-b452-73d9fa34b99a\\_%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4.pdf](https://docs.eaeunion.org/sites/storage1/Lists/Documents/28968c43-367f-462b-ae0a-172f95fc05bf/eea2c16a-fd65-4b46-b452-73d9fa34b99a_%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4.pdf).

14. Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.

15. *Смирнов Р. Л.* Валютная интеграция в пространстве ЕАЭС как фактор социального сближения государств-участников // Алтайская школа политических исследований. URL: <http://ashpi.asu.ru/ic/?p=3086>.

**Э. В. Пешина**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Особенности финансовой и налоговой политики России в условиях евразийской интеграции**

**Аннотация.** Раскрываются основные этапы реализации Евразийского интеграционного проекта в решении вопросов четырех «свобод»: товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в рамках Евразийского экономического союза. Обозначены особенности финансовой и налоговой политики стран ЕАЭС на текущую и среднесрочную перспективы.

**Ключевые слова:** единое экономическое пространство; финансовый рынок; интеграционный процесс.

Процесс интеграции на евразийском пространстве имеет более чем 20-летнюю историю. Фактически, попытки на новых принципах сохранить существовавшие хозяйственно-экономические связи начались сразу после распада СССР. В 2015 г. Евразийскому экономическому проекту исполнился 21 год.

В 1995 г. Беларусь, Казахстан и Россия начали работу по формированию Таможенного союза (ТС), подписав Соглашение о Таможенном союзе и Соглашение о Таможенном союзе между Российской Федерацией и Республикой Беларусь.

В эволюции реализации Евразийского интеграционного проекта можно выделить четыре основных этапа:

первый этап – формирование с января 2010 г. единой таможенной территории – Таможенного союза трех стран: России, Беларуси и Казахстана. Таможенный союз обозначил первую «свободу» – свободу движения товаров;

второй этап – подписание договора о Евразийской экономической комиссии, которая приступила к работе с февраля 2012 г. и стала единым постоянно действующим регулирующим органом как Таможенного союза, так и Единого экономического пространства. В рамках

второго этапа были обозначены свободы движения: услуг, капиталов и рабочей силы;

третий этап – подписание в мае 2014 г. в Астане (Казахстан) договора о создании Евразийского экономического союза;

четвертый этап – с января 2015 г. договор о создании Евразийского экономического союза вступил в силу.

Таким образом, в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) на сентябрь 2015 г. решаются вопросы четырех «свобод» (товаров, услуг, капиталов и рабочей силы) на территории пяти государств: Армении, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России.

«Создание Таможенного союза, Единого экономического пространства, а ныне Евразийского экономического союза дает благоприятные возможности объединить усилия сотрудничающих государств, чтобы возобновить, расширить и улучшить экономическое и социальное-культурное взаимодействие населяющих их народов, утраченное в результате распада Советского Союза. Природно-экономический потенциал для этого есть, и задача состоит в том, чтобы разумно и последовательно им воспользоваться» [1, с. 10].

«Для современного международного сообщества региональные экономические интеграционные союзы и процессы международной консолидации усилий государств отдельных регионов мира имеют важное значение. Сравнительно-правовой анализ международных интеграционных процессов разного типа и на разных континентах (в евразийском пространстве ЕАЭС и СНГ, в Европе – ЕС, в Африке – АС, в Северной Америке – НАФТА, в Азии – ШОС и др.) показывает актуальность выявления позитивного и негативного опыта в этой области в контексте политической, экономической, информационной, транспортной, правовой и иной безопасности государств-членов ЕАЭС и СНГ. При этом необходимо иметь в виду, что РФ является участником различных международных организаций и интеграционных союзов, объединяющих государства на разных континентах» [6, с. 8].

«Динамика развития евразийского проекта носит контрпродуктивный характер по отношению к принципам внешней политики Европейского Союза (ЕС)» [3, с. 59].

В то же время уровень интеграции в ЕАЭС и ЕС сильно дифференцирован: объем взаимной торговли товарами, услугами и взаимными инвестициями в странах ЕАЭС составляет около 12%, причем в структуре экспорта преобладают минеральные продукты – около 70%; в странах ЕС объем взаимной торговли товарами, услугами и взаимными инвестициями составляет около 60%.

«Странам ЕАЭС присущи основные качества экономики стран с формирующимися рынками: высокая волатильность основных макроэкономических показателей, широкая амплитуда делового цикла, значительная склонность к перегреву экономики и подверженность внешним шокам» [2, с. 2].

В динамике развития Единого экономического пространства предусмотрено к 2025 г. достижение: свободы движения капиталов, свободы движения товаров (2016 г. – общий лекарственный и медицинский рынок, 2019 г. – общий рынок электроэнергетики, 2025 г. – общий рынок газа и нефти) и свободы движения услуг. Уже в 2015 г. будут сформированы свободы движения рабочей силы посредством общего рынка рабочей силы и взаимного признания дипломов вузов.

«Основной целью сбалансированной финансовой политики является достижение синергетического эффекта от составляющих ее компонентов: бюджетной, валютной, монетарной и налоговой политики» [7, с. 14].

Основными показателями финансовой политики являются: косвенные налоги и налогообложение доходов физических лиц.

В ЕАЭС применяются международные правила исчисления косвенных налогов по принципу страны назначения. Товары, ввозимые с территории одного государства-члена на территорию другого государства-члена, облагаются косвенными налогами. При импорте товаров косвенные налоги взимаются по национальным ставкам государств-членов ЕАЭС. В целях стимулирования экспорта товаров применяется ставка НДС в размере ноль процентов и освобождение от акцизов. Государства-члены определяют направления, а также формы и порядок осуществления гармонизации законодательства в отношении налогов, которые оказывают влияние на взаимную торговлю, чтобы не нарушить условия конкуренции и не препятствовать свободному перемещению товаров, работ и услуг на национальном уровне или на уровне ЕАЭС, включая: гармонизацию (сближение) ставок акцизов по наиболее чувствительным подакцизным товарам; дальнейшее совершенствование системы взимания налога на добавленную стоимость во взаимной торговле (в том числе с применением информационных технологий).

В рамках ЕАЭС признается право граждан на «недискриминационное налогообложение доходов при работе по найму любом государстве – члене Союза» [5, с. 126].

Договор о ЕАЭС предусматривает налогообложение доходов от работы по найму трудящегося мигранта одного государства-члена на территории другого государства-члена по налоговым ставкам, преду-

смотренными для таких доходов для резидентов этого государства с первого дня их получения.

В сфере финансовых рынков в 2014 г. подготовлен раздел Договора о ЕАЭС; Евразийская Экономическая комиссия начала работу над Стратегией развития финансовых рынков государств-членов ТС и ЕЭП на период до 2025 г. для повышения эффективности, устойчивости, надежности и конкурентоспособности интегрированного финансового рынка и создания на этой основе предпосылок для стабильного экономического роста государств-членов Евразийского экономического союза. «Сторонами совместно с Комиссией разработана Концепция по разработке и реализации Плана гармонизации законодательств государств-участников ТС и ЕЭП в финансовой сфере. С целью создания механизма взаимного признания полисов ОСАГО на территории стран-членов ЕАЭС Комиссией велась работа по рассмотрению вопроса разработки нового страхового продукта ТС и ЕЭП с участием представителей ассоциаций профессиональных участников страхового рынка» [4, с. 27].

Договор о ЕАЭС предусматривает осуществление государствами-членами согласованного регулирования финансовых рынков. Одной из целей такого сотрудничества является создание общего финансового рынка Союза. Для достижения этой цели государства-члены будут поэтапно углублять экономическую интеграцию и осуществлять гармонизацию законодательств в сфере финансового рынка. Одним из важнейших направлений станут:

- предоставление недискриминационного доступа на финансовые рынки государств – членов ЕАЭС;
- обеспечение гарантированной и эффективной защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг;
- работа по созданию условий для взаимного признания лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг;
- определение подходов к регулированию рисков на финансовых рынках Союза и соотнесения этих подходов с лучшими мировыми практиками и стандартами;
- обеспечение транспарентности деятельности участников финансовых рынков, а также наличие сопоставимого порядка осуществления надзора за их деятельностью.

#### **Библиографический список**

1. *Борисов С. М.* Валютно-финансовые проблемы евразийской интеграции. 2-е изд., доп. и уточн. М.: ИМЭМО РАН, 2015. URL: [http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2015/2015\\_006.pdf](http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2015/2015_006.pdf).

2. *Буторина О.* Особенности евразийской модели экономической интеграции // Аналитическая записка. 2015. № 17. URL: <http://www.ieras.ru/pub/analitika/anazap17.pdf>.
3. Евразийский союз: вызов для Евросоюза и государств «Восточного партнерства» / Центр Восточно-Европейских исследований. Вильнюс, 2012.
4. Евразийский экономический союз. Архитектура будущего: годовой отчет. М.: ЕЭК, 2014. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC\\_ar2014.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_ar2014.pdf).
5. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. М., 2014. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/eaes\\_voprosy\\_otvety.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/eaes_voprosy_otvety.pdf).
6. *Ступаков Н. В.* Тенденции и перспективы международного сотрудничества в СНГ и задачи журнала «Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право» // Научно-аналитический и информационный журнал Института проблем безопасности СНГ. 2014. № 1. URL: [http://spi-cis.ru/upload/docs/magazine\\_1\\_2014.pdf](http://spi-cis.ru/upload/docs/magazine_1_2014.pdf).
7. Финансовая политика в рамках евразийской интеграции. М.: ЕЭК, 2015. URL: [http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC\\_finpolit\\_150629\\_2.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_finpolit_150629_2.pdf).

**О. М. Турьгин**

*Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук  
(Екатеринбург)*

## **Финансовые резервы политики импортозамещения**

**Аннотация.** Один из инструментов достижения качественного роста российской экономики – проведение политики импортозамещения. Осуществление этой политики требует значительного объема инвестиций в обрабатывающую промышленность. В условиях ограничения притока иностранных инвестиций, основным ресурсом должны стать внутренние источники финансирования, в первую очередь прибыль предприятий. Большая часть прибыли в российской экономике образуется не в сфере производства, а в сфере обращения и финансов. Регулирование экономики с целью создания условий для концентрации прибыли в обрабатывающей промышленности является важным условием политики экономического роста, основанного на стимулировании выпуска импортозамещающей продукции.

**Ключевые слова:** финансирование; инвестиции; прибыль; промышленность; импортозамещение.

Одним из главных направлений стимулирования роста российской экономики является выполнение поставленной президентом задачи импортозамещения. Это особенно актуально в условиях сформировавшейся за последние годы тенденции замедления российской экономики. Темпы роста ВВП снизились с 4,3% в 2011 г. до 0,6% в 2014 г. и стали отрицательными в I квартале 2015 г., что вызвано как внешними причинами, так и внутренними. В настоящее время в экономике наблюдается относительно низкий уровень свободных производственных мощностей и высокая степень их изношенности, что не позволяет надеяться на быстрый восстановитель-



ный рост, как это было после кризиса 1998 г. [7]. Ухудшение внешнеэкономической ситуации выразилось в общем снижении темпов роста мировой экономики, падении цен на нефть, введении санкций в отношении некоторых отраслей российской экономики, существенном ограничении зарубежного финансирования российских компаний. В то же время существуют и некоторые положительные моменты в текущей ситуации. Падение курса рубля сделало отечественную продукцию, при производстве которой используются отечественные материалы, более конкурентоспособной по сравнению с зарубежными аналогами. Хотя инвестиционное оборудование в значительной мере закупается за рубежом и в краткосрочном периоде ослабление рубля приводит к сокращению инвестиционных программ, в долгосрочном периоде снижение курса рубля является одним из стимулов увеличения производства инвестиционной продукции российскими предприятиями. По мнению академика В. В. Ивантера [6], санкции дают возможность защитить наш внутренний рынок и необходимо этим воспользоваться. Сейчас кризису можно противопоставить только восстановление инвестиционной активности, ориентированной на внутренний спрос. Необходим переход с формирования внешних источников развития на внутренние, к опоре на собственные ресурсы, на внутреннюю систему финансирования, ориентированную на внутренний инвестиционный рост. Санкции могут иметь для нашей экономики позитивный эффект, если будет создан ряд условий для промышленного роста, важнейшими из которых являются доступ к капиталу и обдуманная государственная политика в области производства [1; 8]. Грамотно построенное импортозамещение должно касаться не только готовой продукции, но и сопровождаться процессом последовательного вытеснения импортного сырья и материалов, что позволит не только насытить внутренний рынок, но и увеличить выпуск экспортно-ориентированной продукции [2; 5].

В настоящее время Правительство разрабатывает ряд мер по стимулированию политики импортозамещения. Согласно постановлению Правительства от 14.07.2014 г. № 656, запрещаются государственные и муниципальные закупки машиностроительных товаров иностранного производства, включая легковые и грузовые автомобили, микроавтобусы, дорожно-коммунальную и спецтехнику (более 50 видов). Другими постановлениями запрещаются государственные и муниципальные закупки ряда товаров легкой промышленности (от 11.08.2014 г. № 791) и медицинской техники (от 05.02.2015 г. № 102) [3]. Помимо ограничительных мер разрабатывается программа мероприятий по стимулированию производства. По данным Минпромторга [10], суммарная стои-

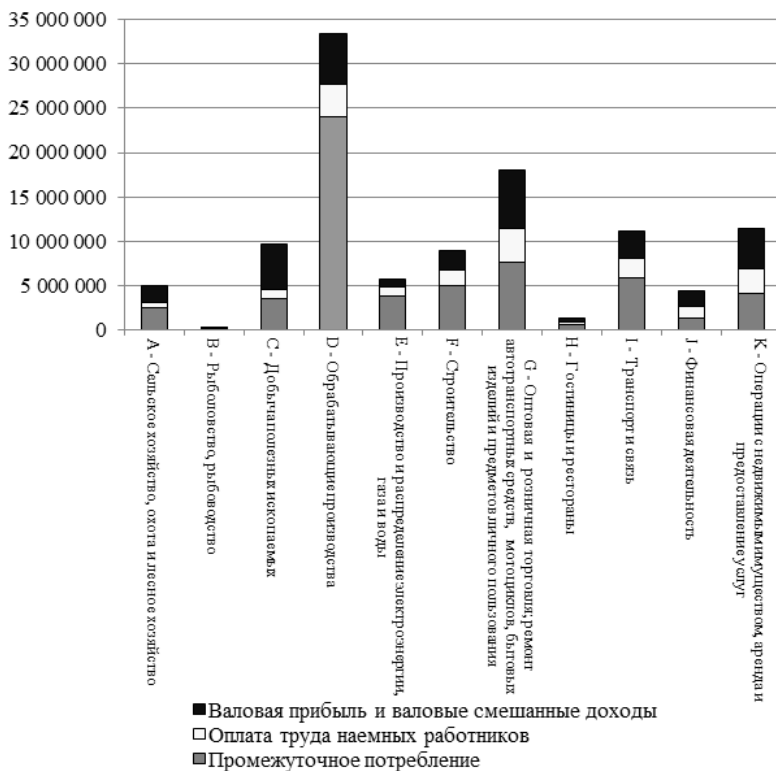
мость всех проектов импортозамещения составляет 2,5 трлн р. Финансирование частично осуществляется государством через Фонд развития промышленности, однако необходимо дополнительное привлечение значительных финансовых ресурсов частным сектором.

Увеличение выпуска конкурентоспособной продукции российскими компаниями требует создания ряда условий:

- доступ к финансированию – обеспечение необходимого объема финансовых ресурсов для осуществления инвестиций в создание новых и модернизацию существующих производств;
- доступ к ресурсам – возможность приобретения сырья, материалов и комплектующих по доступным ценам;
- доступ к рынкам – обеспечение условий для сбыта продукции.

Доступ к финансированию проектов импортозамещения означает возможность привлечения значительного объема инвестиций по приемлемой цене. В условиях уменьшения зарубежного финансирования единственной альтернативой для России является опора на внутренние резервы и возможности [111]. Поэтому ключевой задачей является эффективное использование формирующихся внутри страны инвестиционных ресурсов. По данным Росстата, недостаток собственных финансовых средств является одним из основных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность организаций (69% организаций). На уровне предприятия, основным источником инвестиций являются собственные средства (58%), из них большую часть составляет прибыль и амортизация.

Проанализируем распределение прибыли по отраслям экономики. Величина валового выпуска максимальна в обрабатывающих производствах  $D$ , второе место занимает торговля  $G$  (см. рисунок). Между выпуском этих отраслей существует принципиальное отличие. Выпуск обрабатывающих производств определяется как стоимость произведенных товаров и услуг. Выпуск в торговле определяется как величина торгового наложения – разность между стоимостью продажи и стоимостью приобретения товаров. Высокая величина валового выпуска обрабатывающих производств является положительным фактором и свидетельствует о значительном объеме произведенной продукции. Высокая величина валового выпуска торговли свидетельствует об увеличении цены продукции без увеличения ее количества, что является дополнительными издержками для потребителя. Рассматривая валовой выпуск более подробно, можно отметить, что валовая прибыль и валовые смешанные доходы в торговле значительно выше, чем в обрабатывающих производствах.



### Основные составляющие валового выпуска, ОКВЭД, млн р., 2014 г. [9]

Рентабельность выпуска по валовой прибыли (см. таблицу) добычи полезных ископаемых (53,1%), торговли (36,6%), финансовой деятельности (40,3%) значительно превосходит рентабельность обрабатывающих производств (17,1%). По данным за 2014 г., валовая прибыль и валовые смешанные доходы торговли составили 6,6 трлн р. После вычета затрат на инвестиции прибыль торговли – 6 трлн р., почти в два раза выше, чем значение аналогичного показателя в обрабатывающих производствах.

Увеличение выпуска импортозамещающей продукции предполагает создание российской продукции, конкурентоспособной по цене и качеству с зарубежными аналогами. Стоимость конечной продукции состоит из суммы добавленной стоимости продукции отраслей, участвующих в ее создании и реализации. Высокая величина добавленной стоимости вспомогательного сектора, в частности торговли, приводит

к увеличению цены продукции для конечного потребителя и, следовательно, к уменьшению спроса на нее.

**Выпуск, прибыль, инвестиции (млн руб.), рентабельность,  
ОКВЭД, 2014 г., млрд р. [9]**

Вид экономической деятельности	Выпуск в основных ценах, млн р.	Валовая прибыль и валовые смешанные доходы, млн р.	Рентабельность выпуска по валовой прибыли, %
А – Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4 894 477	1 910 421	39,0
В – Рыболовство, рыбоводство	258 084	69 898	27,1
С – Добыча полезных ископаемых	9 820 290	5 216 225	53,1
Д – Обрабатывающие производства	33 537 918	5 728 645	17,1
Е – Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5 861 870	945 663	16,1
Ф – Строительство	8 962 072	2 189 931	24,4
Г – Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	18 162 033	6 649 290	36,6
Н – Гостиницы и рестораны	1 285 456	389 632	30,3
И – Транспорт и связь	11 183 098	3 002 013	26,8
Ж – Финансовая деятельность	4 590 878	1 847 972	40,3
К – Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	11 580 678	4 560 740	39,4
<i>Итого</i>	110 136 854	32 510 430	

Развитие импортозамещающих производств требует значительного объема инвестиций в промышленность, особенно в обрабатывающие производства. Основным источником ресурсов для осуществления инвестиций являются собственные средства, в первую очередь прибыль. Из всей совокупной прибыли, образующейся в российской экономике, большая ее часть концентрируется в торговле. Задачей государства является создание условий для увеличения инвестиционных ресурсов у промышленных предприятий. Одно из таких условий – ограничение рентабельности отраслей вспомогательного сектора путем ограничения величины торговых наценок. Существующее в настоящее время государственное регулирование касается только узкой группы (менее 30 видов) продовольственных товаров первой необходимости (постановление Правительства от 15.07.2010 г. № 530). Ограничение прибыли вспомогательного сектора экономики, в частности торговли и финансов, будет способствовать снижению конечной цены продукции российских предприятий, усилению конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Увеличение спроса на отечественную

продукцию, которое может возникнуть в результате снижения ее цены, является одним из факторов снижения импорта и увеличения несырьевого экспорта, что является одним из условий успешного осуществления политики импортозамещения.

### Библиографический список

1. Анимица Е. Г., Анимица П. Е., Глузов А. А. Особенности и приоритетные направления инвестиционной деятельности в пространстве макрорегиона // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 4.
2. Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. № 1.
3. Веселова Э. Ш. Импортозамещение: не допустить кампанийщины // ЭКО: Всерос. экон. жур. 2015. № 3.
4. Глазьев С. Ю., Фетисов Г. Г. Новый курс – стратегия прорыва // Экономические стратегии. 2014. № 2.
5. Евтушенков В. Импортозамещение без самоизоляции // Россия в глобальной политике. 2015. № 1.
6. Ивантер В. В. Баррель везения // Российская газета. 2015. 19 апр. URL: <http://www.rg.ru/2015/04/20/ivanter.html>.
7. Кашиновский И. Трудности импортозамещения // Expert Online. 2014. 17 дек. URL: <http://expert.ru/2014/12/17/trudnosti-importozamesheniya>.
8. Некипелов А. Д., Ивантер В. В., Глазьев С. Ю. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике. М.: РАН, 2013.
9. Росстат. URL: <http://www.gks.ru>.
10. Стоимость всех проектов импортозамещения составляет 2,5 трлн р. // РИА Новости. 2015. 20 мая. URL: <http://ria.ru/economy/20150520/1065531616.html>.
11. Татаркин А. И. Диалектика государственного и рыночного регулирования социально-экономического развития регионов и муниципалитетов // Экономика региона. 2014. № 1.

**Е. В. Карпова**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

### Индикаторы состояния и факторы развития мирового финансового рынка

**Аннотация.** Представлена и проанализирована основная терминология по теме статьи, рассмотрены актуальные индикаторы состояния и факторы развития мировых финансовых рынков. Показана структура и динамика мирового рынка золота, валютного рынка и рынка банковских ссуд.

**Ключевые слова:** мировая финансовая система; мировой финансовый рынок; классификация финансовых рынков; рынок золота; валютный рынок; рынок банковских ссуд.

Финансы, по образному выражению профессора А. М. Бирмана, являются кровеносной системой экономики любого государства [1].

Следовательно, международные финансы можно представить кровеносной системой мировой экономики. Функции и роль международных финансов раскрываются через мировую финансовую систему, посредством которой осуществляется распределение и перераспределение денежных средств в мировой экономике.

Следует отметить, что авторы, изучавшие теорию вопроса о трактовке термина «мировая финансовая система», имеют различные точки зрения. По мнению автора статьи, этот вопрос требует отдельного особо глубокого рассмотрения и будет темой одной из следующих статей.

Итак, в ходе анализа было выявлено, что одним из наиболее логичных и современных определений мировой финансовой системы является мнение Р. И. Хасбулатова.

Мировая (международная) финансовая система – это объединенная совокупность звеньев исторически сложившихся национальных финансовых систем, а также наднациональных (межгосударственных) организаций и учреждений, транснациональных банков (ТНБ) и финансовой деятельности ТНК, участвующих в международном движении ссудного капитала и иных перемещениях финансовых ресурсов, осуществляющих регулирование указанных перемещений на базе согласованных международных правил (договоров, соглашений и т.д.), в результате чего достигается относительное равновесие на мировых рынках и в системе мировой экономики [3, с. 27].

Строение, функционирование, взаимосвязи элементов, составляющих финансовую систему страны, в разных государствах имеют свои особенности, обусловленные политическим и экономическим устройством данной страны [9, с. 22]. Условно, мировые финансовые системы можно разделить на финансовые системы развивающихся стран и финансовые системы развитых стран.

Важное место в структуре мирового финансового рынка занимают образованные по общему согласию международные организации – Мировой банк, Международный валютный фонд, а также региональные – Центральный банк Европы, Африканский банк развития и др. Мировая финансовая система связана с функционированием денег в мире, определяет структуру, функции и взаимодействие резервных и остальных валют. Деньги, являясь основным институтом мировой финансовой системы, обслуживают многообразные взаимосвязи между странами (внешняя торговля, вывоз и ввоз капитала, инвестирование, предоставление займов и субсидий, научно-технический обмен, туризм и др.), охватывая мировую финансовую среду, международные финансовые рынки, международную банковскую деятельность, международные финансы корпораций, особенно транснациональных.

Рассмотрим более подробно составные элементы, входящие в структуру мировой финансовой системы (рис. 1).



**Рис. 1. Общая структура мировой финансовой системы**

Мировой финансовый рынок сейчас динамично развивается, он неоднократно и радикально менялся: был одним до Великой Депрессии, другим – после нее и после Бреттон-Вудских соглашений, после Ямайской конференции. Существенные изменения произошли после отказа от конвертируемости доллара в золото по операциям Центробанков в 1971 г.

Важнейшим элементом мировой финансовой системы является мировой финансовый рынок.

Специалисты в области финансов и финансовых рынков справедливо отмечают, что в последние десятилетия XX в. и начале XXI в. количественное и качественное развитие финансовых рынков было беспрецедентным, и сейчас они находятся в «постоянной инновации» [7, с. 20]. Это можно объяснить наличием на современном этапе многообразия используемых финансовых инструментов и специализированных финансовых институтов.

При классификации финансовых рынков важно выделять соответствующие признаки, позволяющие отделять различные сегменты друг от друга. Рассмотрим классификацию финансовых рынков, предложенную В. В. Ивановым [7, с. 25]:

1) по виду финансовых инструментов:

а) рынки золота;

- б) рынки банковских ссуд;
- в) рынки ценных бумаг;
- г) рынки валют;
- 2) по размещению инструментов:
  - а) первичные;
  - б) вторичные;
- 3) по способу организации сделок:
  - а) биржевые (фондовые) рынки;
  - б) внебиржевые рынки;
- 4) по срокам обращения инструментов:
  - а) денежные рынки;
  - б) рынки капиталов.

Рассмотрим подробнее некоторые индикаторы современного состояния и факторы развития представленных элементов мирового финансового рынка.

На рис. 2 приведен график мирового рынка золота. Рынок золота в широком смысле охватывает полный цикл движения этого драгоценного металла, а именно производство, распределение и потребление. Автором рассмотрены параметры мировых цен, объемы производства и потребления золота за период 2004–2014 гг.

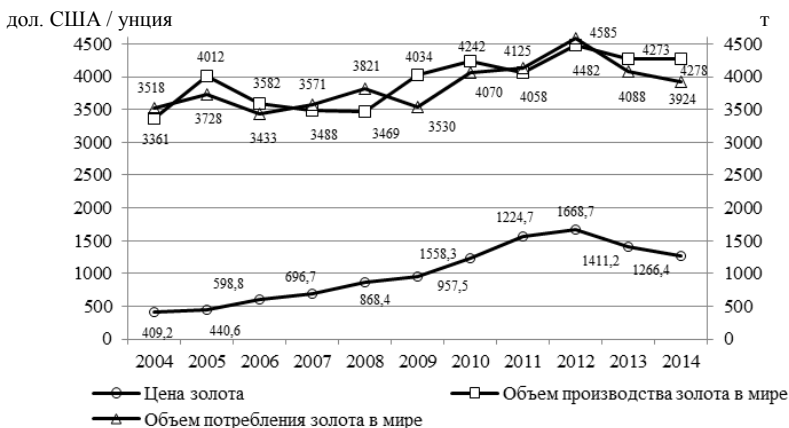


Рис. 2. Мировой рынок золота<sup>1</sup>

Для рынка золота характерным является купля-продажа слитков драгоценного металла, а статистические параметры анализируются

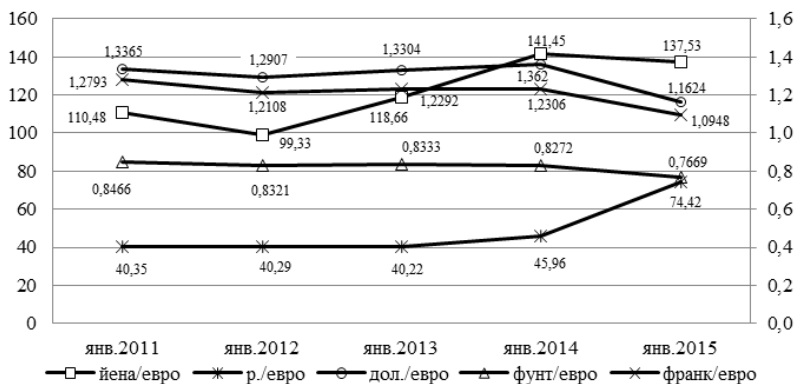
<sup>1</sup> Составлено по: [10].



в рамках деятельности так называемых золотых бирж. Золото в той или иной степени используется всеми государствами мира в качестве страхового или резервного фонда.

Учетные государственные запасы золота, сосредоточенные в Центральном банке и резервах МВФ, составляют сегодня более 31 000 т; значительная часть этих запасов может быть выставлена на продажу. Основная доля в предложении золота приходится на его добычу. Но объемы добычи обладают значительной инерционностью, соответственно, предложение добытого золота из года в год имеет относительно небольшую вариацию – значительно меньшую, чем предложение золотого лома, продажа золота банками и инвесторами [4].

Рассмотрим более подробно современный валютный рынок, на котором обращаются иностранная валюта (то есть происходит процесс ее купли-продажи) в разных ее выражениях, ценные бумаги и т.д. Участниками валютного рынка являются банки, биржи, экспортеры и импортеры, финансовые и инвестиционные учреждения, а также правительственные организации. Курсы валют ведущих стран мира по отношению к евро за период с января 2011 г. по январь 2015 г. рассмотрены на рис. 3.



**Рис. 3. Кросс-курсы валют ведущих стран мира за период с января 2011 г. по январь 2015 г.<sup>1</sup>**

Исходя из рис. 3, можно сделать вывод о периоде с января 2014 г. по январь 2015 г. как о наиболее нестабильном для основных валют ведущих стран мира за последние пять лет.

Формирование и устойчивое развитие межгосударственных отношений повлияло на определения правил и норм на валютном рынке.

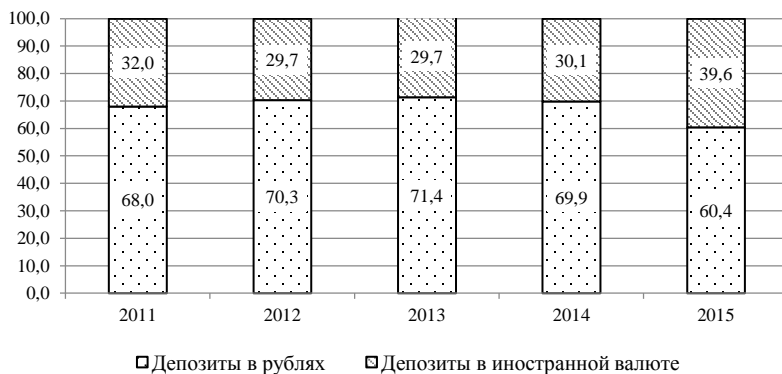
<sup>1</sup> Составлено по: [2; 6].

На современном этапе самыми крупными мировыми валютными центрами являются Лондон, Нью-Йорк и Токио.

Общепризнанные международные объединения участников рынка ценных бумаг являются основными регуляторами данного рынка. На рынке ценных бумаг выпускаются, обращаются и поглощаются ценные бумаги, сертификаты, купоны и т.д. Эмитенты, инвесторы и посредники являются основными участниками рынка.

В настоящее время ценные бумаги могут беспрепятственно приобретать иностранные инвесторы. Основой такого владения является полная конвертируемость целого ряда национальных валют, прежде всего развитых стран. Произошел процесс превращения национальных фондовых бирж развитых стран мира в центры международной фондовой торговли, то есть ценные бумаги целого ряда стран получили право обращаться на фондовых биржах за пределами своих национальных границ, а национальные инвесторы и профессиональные торговые посредники получили право торговать на зарубежных фондовых биржах [5, с. 28–29]. Это доказывает непосредственную взаимосвязь элементов мирового финансового рынка между собой.

На рынке банковских ссуд в качестве базовых инструментов выступают различного рода депозиты (срочные, специального назначения, бессрочные (безусловные), текущие, депозитные сертификаты), кредитные договоры и т.д. Более подробно рынок банковских ссуд рассмотрим на примере России. На рис. 4 представлена структура депозитов, привлеченных кредитными организациями за период 2011–2015 гг.



**Рис. 4. Структура депозитов, привлеченных кредитными организациями за период 2011–2015 гг. (на начало года), %<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Составлено по: [8].

За период 2014–2015 гг. заметно выросла доля вкладов (на 9,5%) в иностранной валюте по сравнению с аналогичными периодами прошлых лет, рассмотренных на рис. 4, что подтверждает нестабильность и сильную взаимосвязь на всех финансовых рынках.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы.

*Во-первых*, мировая финансовая система все еще находится на стадии становления. Нет единого мнения в терминологии по некоторым структурным элементам мировой финансовой системы в общем и мировом финансовом рынке в частности. Единое мнение не сложилось как на внутригосударственном уровне, так и на мировом.

*Во-вторых*, роль финансов в мире усиливается. Финансовый сектор развивается бурными темпами по сравнению с другими секторами экономики. Доказано, что при заключении большей половины сделок в мире движение товаров и услуг не происходит.

*В-третьих*, в современных условиях необходимо работать над улучшением качества, результативности и устойчивости мировой финансовой системы в общем и финансовой системы каждой конкретной страны в частности. Речь идет о повышении уровня доступности капитала, увеличении доли ресурсов, привлекаемых с финансовых рынков, в общем объеме инвестиций, устойчивости курса национальной валюты [7, с. 8].

*В-четвертых*, приоритетными направлениями развития мировых финансовых рынков должны стать их безопасность, регулирование, контроль и надзор.

### Библиографический список

1. Бирман А. М. Сущность и функции финансов отраслей народного хозяйства СССР // Вопросы теории финансов: сб. ст. / под ред. В. П. Дьяченко. М.: Госфиниздат, 1957.
2. Информационно-аналитический портал «X-RATES». URL: [www.x-rates.com](http://www.x-rates.com).
3. Хасбулатов Р. И. Международные финансы: учеб. для магистрантов. М.: Юрайт, 2016.
4. Мировой рынок золота // Информационно-аналитический портал «Мировая экономика». URL: <http://www.ereport.ru/articles/commod/gold.htm>.
5. Блохина Т. К. Мировые финансовые рынки: учебник. М., 2015.
6. Новости и аналитика // Международная торговая интернет-площадка «OANDA.COM». URL: [www.oanda.com](http://www.oanda.com).
7. Современные финансовые рынки / В. В. Иванов и др.; под ред. В. В. Иванова. М.: Проспект, 2014.
8. Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/finans/fin32gc.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32gc.htm).
9. Кабанцева Н. Г. Финансы: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2012.
10. World Gold Council. URL: <http://www.gold.org>.

**И. В. Наумов, А. В. Трынов**

*Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук  
(Екатеринбург)*

## **Валютные сбережения населения в условиях курсовой волатильности<sup>1</sup>**

**Аннотация.** В условиях колебаний на валютном рынке особую актуальность представляет изучение поведения населения в сложившихся условиях. В статье рассматриваются тенденции сберегательного поведения населения в части операций с иностранной валютой на разных этапах развития нашей страны. Представлена динамика структуры расходов населения за последнюю четверть века. Выявлена цикличность в популярности сбережений в валюте. Определены факторы рыночного и нерыночного характера, повлекшие за собой смену резервного поведения населения. Проанализированы совокупный спрос и совокупное предложение валюты в середине 2015 г.

**Ключевые слова:** финансы населения; иностранная валюта; сбережение; сберегательное поведение населения; инвестирование.

В условиях глобальной геополитической и экономической нестабильности финансы населения нашей страны стали весьма уязвимыми. Определенные изменения неизбежно коснулись финансового поведения населения, потребительской и инвестиционно-сберегательной стратегий домашних хозяйств.

Поскольку от сберегательных действий домашних хозяйств в определенной степени зависит инвестиционная безопасность государства, домашние хозяйства можно считать одним из участников процесса ее обеспечения [5].

Однако для реализации данного процесса необходимо, чтобы доходы населения трансформировались в организованные сбережения и затем в инвестиционные ресурсы. Однако, характерной особенностью финансового поведения населения России является наличие большого объема неорганизованных сбережений. На протяжении последнего десятилетия государство пытается решить проблему вовлечения неорганизованных денежных сбережений в организованные формы. Достигнутая форма вовлечения сбережений – банковские депозитные вклады (20,8 трлн р. на май 2015 г.), а форма инвестирования – обратное кредитно-потребительское инвестирование в то же население под большой процент.

Неорганизованные сбережения – это часть сбережений, которая представляет собой ресурс временно отложенного платежеспособного

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 15-32-01340 «Инвестиционные стратегии домашних хозяйств в условиях геополитической нестабильности»).

спроса. Это свободные денежные средства, которые не предназначаются для выполнения текущих (в пределах года) потребительских расходов владельца [4]. За последние 10 лет прирост денежной наличности на руках у населения остается достаточно стабильным, что позволяет сделать вывод о низкой инвестиционной активности населения.

В структуре сбережений населения определенную долю занимают денежные средства в иностранной валюте (для разных групп населения эта доля значительно различается), как правило, в долларах и евро, что является одной из примет нашей новейшей истории. В общем случае выбор инструмента населением для резервных вложений базируется на двух критериях – ликвидности (способности к быстрой конвертации в средства платежа без значительной потери в стоимости и во времени) и доходности, и валютные сбережения на определенных этапах вполне соответствовали данным требованиям. При этом значительную часть валютных средств составляли именно неорганизованные сбережения.

Популярность покупки валюты в инвестиционно-сберегательных целях имеет циклический характер, связанный с кризисными явлениями в экономике страны и колебаниями курса рубля. В таблице представлена динамика структуры расходов населения за последние 25 лет.

**Динамика структуры расходов населения в 1991–2014 гг., % [1]**

Год	Расходы населения, из них:			
	покупка товаров и оплата услуг	оплата обязательных платежей и взносов	сбережения	покупка валюты
1991	62,3	8,3	19,6	–
1992	72,9	8,2	4,8	0,5
1994	64,5	6,8	6,5	17,7
1995	70,4	5,8	5,4	14,8
1997	68,7	6,3	2,4	21,0
1998	77,7	6,1	2,5	12,0
1999	78,5	6,6	5,3	7,8
2000	75,5	7,8	7,5	6,4
2001	74,6	8,9	8,9	5,6
2002	73,2	8,6	10,9	5,6
2003	69,1	8,3	12,7	7,2
2004	69,9	9,1	11,0	8,2
2005	69,5	10,1	10,4	8,5
2006	69,0	10,5	10,3	6,8
2007	69,6	11,8	9,6	5,2
2008	74,1	12,3	5,4	7,9
2009	69,8	10,5	13,9	5,4
2010	69,6	9,7	14,8	3,6
2011	73,5	10,3	10,4	4,2
2013	73,6	11,7	9,8	4,2
2014	75,0	11,9	7,0	5,9
2015 (I кв.)	78,1	11,1	13,1	4,1

Данные таблицы наглядно отражают, что в кризисные годы доля средств, затраченных на покупку валюты, увеличивалась не менее чем в 1,5 раза, а удельный вес сбережений был минимальным – 2,5% в 1998 г., 5,4% – в 2008 г. Это указывает на тот факт, что домохозяйства в условиях обесценения национальной валюты переводили часть своих сбережений в иностранную валюту.

Пик популярности валютных сбережений пришелся на период 1994–1997 гг., когда население тратило на покупку иностранной валюты 17–21% всех своих расходов. После кризиса 1998 г. вплоть до 2008 г. доля расходов населения на покупку иностранной валюты снизилась до 5–8%.

Начиная с 2009 г. произошла смена резервного поведения населения, обусловленная влиянием факторов рыночного и нерыночного характера. К первым относятся: рост реальных располагаемых доходов населения, стабилизация курса доллара и даже его некоторое снижение, что привело к потере привлекательности данного вида инвестирования. Заметно возросло доверие населения к российской банковской системе, что вызвало возрождение интереса к депозитным вкладам в банках, которые привлекают вкладчиков своей традиционностью и известной относительной надежностью, предсказуемостью уровня доходности. Кроме того, они давали превышение процентных ставок по долгосрочным вкладам по сравнению с инфляцией (7–8% при инфляции в 6,5%) и обеспечивали хоть небольшую, но гарантированную прибыль. С другой стороны, действие нерыночных факторов реально сказалось на общем росте объемов банковских вкладов. К ним относятся возврат части средств россиян из банков Кипра, а также практическая реализация требования по переводу средств госслужащих из-за границы в российские банки [3]. Таким образом, объем расходов граждан на приобретение валюты в анализируемом периоде не превышал 3–4%, имеющий в основной своей массе не инвестиционную составляющую, а покупку для покрытия текущих расходов, например, туристических.

Очередной всплеск спроса на валюту произошел в 2014 г. в результате обрушения курса доллара и евро, вызванного геополитическими и экономическими причинами. Растерянность населения, граничащая с паникой, инфляционные ожидания вызвали массовый отток денежных средств с банковских счетов, в том числе из Сбербанка, конвертацию их в валюту, что поставило под угрозу стабильность банковской системы. Кроме того, произошел всплеск ажиотажного спроса на предметы длительного пользования. В сложившихся условиях основная масса населения стремилась не столько преумножить, сколько сохранить свои средства.

Ситуация с курсом рубля негативно отразилась на всех участниках рынка: увеличился отток капитала из страны, оцениваемый по итогам 2014 г. более чем в 100 млрд дол. [2].

Однако уже в I квартале 2015 г. произошла коррекция финансового поведения населения и снижение интереса к валюте.

Так, по опросам ВЦИОМ, проведенным в августе 2015 г., за ситуацией на валютном рынке с той или иной периодичностью наблюдает половина россиян – 52% (18% – регулярно, 34% – время от времени) – заметно меньше, чем в начале года (65% в январе). Прежде всего, интерес проявляют москвичи и петербуржцы (78%), материально обеспеченные (65%) и высокообразованные (63%) [4].

Наиболее надежным способом вложения накоплений россияне по-прежнему считают приобретение недвижимости – данного мнения придерживается половина опрошенных (48%), и за последние несколько месяцев эта цифра практически не изменилась.

Каждый четвертый скорее предпочел бы хранить сбережения в банке (25%). Держать наличные дома – лучший способ для 27% опрошенных, однако предпочтение отдают преимущественно национальной валюте (18%), нежели зарубежной (9%). Другим же (16%) самым надежным способом сберечь накопления представляется вложение в драгоценные металлы, в частности золото.

Выбор в пользу рубля делает подавляющее большинство россиян, имеющих сбережения (в среднем по выборке – 53%). При этом не делает накоплений 41% опрошенных (для сравнения, в конце 2014 г. эта доля составляла 49%). Среди иностранных валют несколько чаще предпочитают доллар (7%), нежели евро (4%).

В июне 2015 г. совокупный спрос населения на наличную иностранную валюту (сумма купленной в уполномоченных банках, полученной по конверсии и снятой с валютных счетов наличной иностранной валюты) по сравнению с маем увеличился на 4% и составил 5,7 млрд дол. США в долларовом эквиваленте (далее – долларов). При этом его объем был меньше, чем в июне 2013 и 2014 г. – на 25 и 34% соответственно [5].

Спрос населения на доллары США в июне по сравнению с маем 2015 г. практически не изменился, а на европейскую валюту – увеличился на 11%, составив 4,0 и 1,7 млрд дол. соответственно. Доля долларов США в структуре совокупного спроса сократилась до 69% относительно 71% месяцем ранее, доля европейской валюты возросла с 28 до 30%.

В июне текущего года объем покупки населением наличной иностранной валюты в уполномоченных банках снизился по сравне-

нию с маем на 6% – до 2,9 млрд дол. Долларов США было куплено на 12% меньше, чем месяцем ранее, европейской валюты – больше на 6%.

Количество операций по покупке физическими лицами наличной иностранной валюты по сравнению с маем увеличилось на 3% и составило 1,9 млн сделок. Средний размер сделки по покупке уменьшился на 10% и составил 1 458 дол. С валютных счетов, открытых в уполномоченных банках, в июне 2015 г. физическими лицами было снято 2,8 млрд дол., что на 18% больше, чем месяцем ранее. Данная ситуация отчасти объясняется приближающимся периодом отпусков.

Совокупное предложение наличной иностранной валюты (сумма проданной в уполномоченных банках, направленной на конверсию и зачисленной на валютные счета наличной иностранной валюты) в июне 2015 г. по сравнению с маем увеличилось на 11% и составило 5,7 млрд дол. Объем совокупного предложения был меньше, чем в июне 2013 и 2014 г. – на 19 и 10% соответственно.

Совокупное предложение доллара США и европейской валюты в июне 2015 г. составило 4,1 и 1,6 млрд дол. соответственно. Доли долларов США и европейской валюты в структуре совокупного предложения составили 72 и 27% соответственно.

В июне 2015 г. населением было продано уполномоченным банкам 2,1 млрд дол. наличной иностранной валюты, что на 23% больше, чем месяцем ранее. Продажи долларов США и европейской валюты возросли на 23%. Количество сделок по продаже населением наличной иностранной валюты по сравнению с маем возросло на 19% и составило 2,2 млн сделок. Средний размер сделки по продаже увеличился на 3% и составил 889 дол.

На валютные счета в уполномоченных банках физическими лицами в июне 2015 г. было зачислено 3,7 млрд дол. наличной иностранной валюты.

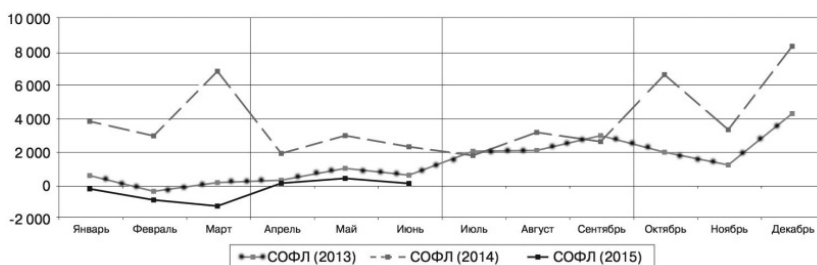
Как и в предыдущие месяцы, переводы физическими лицами наличной иностранной валюты из Российской Федерации без открытия счета превышали переводы ее в страну. В июне 2015 г. относительно мая сальдо переводов физическими лицами наличной иностранной валюты без открытия счета увеличилось на 18% и составило 0,3 млрд дол.

Сальдо по валютным операциям физических лиц за период 2013–2015 гг. представлено на рисунке.

Как показывает рисунок, в июне 2015 г. внутренний рынок наличной иностранной валюты пришел в состояние равновесия между



спросом на наличную иностранную валюту и ее предложением, что значительно отличается от ситуации 2013 г.



**Динамика сальдо операций физических лиц (СОФЛ)  
в 2013–2015 гг., млн дол.**

В заключение необходимо отметить, что вложения населения свободных денежных средств в иностранную валюту являются негативным фактором для экономики страны. Продолжая оставаться одним из распространенных среди населения способов сбережения средств, они являются средством инвестирования для небольшого круга лиц. Для среднего класса они являются средством сохранения денежных средств и защитой их от инфляции. В основном высокообеспеченные группы населения, обладая необходимыми финансовыми, организационными, информационными, административными ресурсами, являются основными выгодоприобретателями от операций с валютой. При этом большой проблемой остается вывод больших сумм денежных средств за рубеж, что подрывает экономическую безопасность государства.

#### **Библиографический список**

1. Анимица П. Е. Особенности финансового поведения домохозяйств в условиях геополитической нестабильности // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 4(60).
2. Ковалева Е. В., Михайлова Т. А. Институциональная динамика и банковская система России // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 26.
3. Русанова О. М. Формирование организованных сбережений населения в банковской системе России // Ежегодник «Виттевские чтения». 2014. № 1.
4. Севрюкова С. В. Моделирование трансформационных механизмов формирования организованных сбережений населения // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 4(46).
5. Суглобов А. Е., Шеховцова Ю. А. Домашние хозяйства как источник финансовых ресурсов обеспечения инвестиционной безопасности государства // Вопросы региональной экономики. 2012. № 4.

**Т. В. Решетникова, Н. П. Чернавин**  
Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## **Перспективы создания фондового индекса стран Евразийского экономического союза**

**Аннотация.** Рассматривается возможность создания регионального фондового индекса для стран Евразийского экономического союза. Экономическая интеграция в рамках нового экономического союза представляет возможности для дальнейшего витка в развитии фондового рынка, а вместе с тем и для ввода инноваций в этой сфере. Соответственно, основная задача статьи состоит в раскрытии тех преимуществ, которые мог бы предоставить подобный индекс для Евразийского экономического союза в рамках предполагаемой синергии от экономического объединения и мирового опыта использования фондовых индексов. Результатом анализа является общая оценка будущих перспектив от введения данного индекса для единства и дальнейшего развития Евразийского экономического союза.

**Ключевые слова:** региональный фондовый индекс; Евразийский экономический союз; индексный фонд; капитализация фондового рынка; наднациональная валюта.

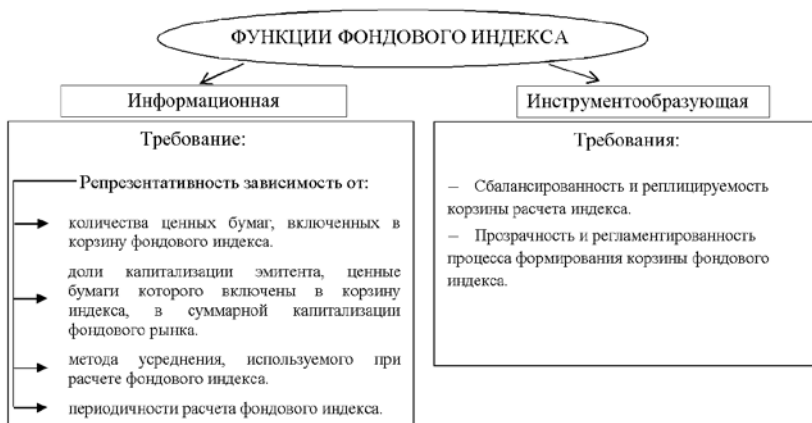
Последние два года стали периодом увеличения интенсивности процесса формирования Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС). 29 мая 2014 г. между Беларуссией, Казахстаном и Россией был заключен «Договор о Евразийском экономическом союзе». Более того, в 2014 г. в Казахстане был подписан ряд документов, которые предполагают создание к 2025 г. Евразийского Центрального Банка и появление единой валюты для Белоруссии, Российской Федерации и Казахстана. С 1 января 2015 г. ЕАЭС стал официально правопреемником Таможенного союза. В его состав входят Россия, Белоруссия, Казахстан и Армения, ведутся переговоры о присоединении к объединению Киргизии. В виду такой интенсификации усилий по экономической интеграции и стремлений к созданию единого рынка логично рассмотреть вопрос создания фондового индекса стран участниц ЕАЭС (далее – индекс ЕАЭС).

Фондовый индекс – это индикатор, который показывает изменения цен определенной группы ценных бумаг, включенных в базу расчета индекса. Согласно основной концепции построения фондовых индексов, каждый индекс имеет составляющие (табл. 1).

Данные показатели оказывают непосредственное влияние на итоговое значение индекса. Фондовые индексы создаются для выполнения двух основных функций (см. рисунок).

**Основные составляющие фондового индекса [5, с. 51–52]**

Составляющая	Описание
Список индекса	Набор акций, используемых при расчете индекса
Метод усреднения	Используется метод арифметической или геометрической средней в расчете индекса
Виды весов	Методика взвешивания акций (выбор доли акции в списке индекса)
Статистическая база	Источник информации для составления индекса

**Классификация функций фондовых индексов<sup>1</sup>**

Информационная функция связана с возрастающей потребностью современной экономики в оперативном и достоверном анализе рыночных данных в условиях растущих рынков и глобализации экономических отношений. С помощью соответствующего фондового индекса инвесторы и аналитики могут за кратчайшее время оценить кратко-, средне- и долгосрочные перспективы выбранного рынка как в разрезе географического расположения, так и сектора экономики. Фондовый индекс представляется наилучшим инструментом анализа для изучения иностранных рынков, так как доступ к конкретной статистической информации может быть труднодоступен по географическим и языковым причинам.

Инструментообразующая функция в свою очередь дает возможность использовать индекс в качестве базового актива при создании финансовых инструментов. На сегодняшний день данная функция за-

<sup>1</sup> Составлено автором по: [7].

частую несет в себе спекулятивную составляющую, выраженную в краткосрочной игре с производными инструментами на фондовые индексы, однако в то же время он может быть использован и для хэджирования рисков, связанных с изменением темпа роста соответствующего рынка. Более того, индекс также может быть использован для создания индексного фонда, который представляет из себя паевой инвестиционный фонд, составляющий портфель ценных бумаг в соответствии с индексом.

Говоря о создании фондового индекса ЕАЭС, будем иметь в виду региональный индекс, ограниченный выбранной географической территорией. В мировой практике существует множество региональных индексов, различных по числу стран, чьи акции учитываются в индексе. В табл. 2 приведены несколько примеров таких индексов.

Т а б л и ц а 2

**Примеры региональных фондовых индексов**

Индекс	Биржи стран
DJ Asia-Pacific	Японии, Китая, Австралии, Южной Кореи, Тайваня, Гон-Конга, Индии, Малазии, Тайланда, Индонезии, Филиппин, Новой Зеландии (12)
Stoxx Europe	Австрии, Бельгии, Дании, Франции, Финляндии, Германии, Греции, Исландии, Италии, Ирландии, Люксембурга, Нидерландов, Португалии, Норвегии, Испании, Швейцарии, Швеции и Великобритании (18)
CEETX, CESEEG	Австрия, Венгрия, Чехии и Словения (4)
CECE	Венгрия, Чехия и Польша (3)

Глядя на приведенные примеры индексов, можно говорить о том, что региональные индексы могут включать как крупные регионы, такие как Азиатско-Тихоокеанский, так и совсем незначительные по размерам, например отдельные территории Восточной Европы. Вместе с тем, глядя, на данные примеры, сразу видно, что если и будет создан индекс ЕАЭС, то он будет иметь свои уникальные черты, такие как концентрация экономики региона вокруг одной страны в лице России. Экономика России в плане своего размера несравнима с экономикой других стран-участниц ЕАЭС, что отражено в анализе уровня капитализации фондового рынка ведущих стран-участниц ЕАЭС в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

**Капитализация фондового рынка России, Казахстана и Белоруссии [8–10]**

Страна ЕАЭС	Капитализация фондового рынка, млн дол.	Доля, %
Россия	432 741,8	90,88
Казахстан	42 948,4	9,02
Белоруссия	487,0	1,02

Однако столь значительное различие в размерах фондового рынка и собственно экономик стран решается через правильное составление индекса, а именно – выбор акций компаний для формирования индексной корзины, присвоение им соответствующих весов и выбор наиболее оптимальной формулы расчета индекса. Для этого необходимо понимать, что мы ждем от будущего индекса. Исходя из уже обозначенных функций следует предполагать, что индекс ЕАЭС будет представлять собой:

1) индикатор, показывающий успешность экономической деятельности ЕАЭС. За счет этого можно будет более наглядно и оперативно проводить анализ успешности экономического сотрудничества стран–участниц ЕАЭС;

2) базу для создания финансовых инструментов, в частности появления индексного взаимного (паевого) фонда<sup>1</sup>, основанного на данном индексе.

Для достижения 1-го пункта методика составления индекса ЕАЭС должна учитывать отраслевую специфику стран-участниц союза. При этом акции и веса должны быть выбраны так, чтобы наиболее точно отражать то, что мы ожидаем от экономической кооперации стран в рамках ЕАЭС. Согласно «Договору о Евразийском экономическом союзе», подписанном в г. Астане 29.05.2014 г., можно выделить следующие отрасли взаимодействия: энергетика, транспорт, промышленность и агропромышленный комплекс. Сложно говорить, какие доли должна занимать та или иная отрасль в будущем индексе, однако, естественно, особая роль здесь будет выделяться для энергетике. Это следует как из текущей редакции договора, где из всех отраслей наиболее полно прописана именно эта отрасль, так и исходя из отраслевой специфики ведущих экономик в союзе России и Казахстана, для которых энергетическая отрасль является ведущей.

Остальные отрасли хоть и занимают не столь привилегированное положение, однако без их видимой доли в индексе сложно будет представить выполнение индексом своих функций. Распределение их долей скорее всего не будет значительно различаться, но представляется возможным, что особое внимание следует отдать агропромышленному комплексу. Для стран–участниц ЕАЭС, кроме России и Казахстана, эта отрасль является ведущей, за счет чего будет учтена их отраслевая специфика, что необходимо для поддержания аналитической способности индекса.

---

<sup>1</sup> *Индексный взаимный фонд* представляет собой паевой инвестиционный фонд, стратегия которого построена на копировании в своем портфеле определенного фондового индекса через покупку акций, входящих в корзину индекса, в том же соотношении, как они представлены в индексе.

Выполнение индексом ЕАЭС инструментообразующей функции может нести различные формы, но для развития Евразийской территории, как и самого индекса, наиболее верным шагом было бы создание индексного фонда. Мировая практика показывает, что инвестирование через индексный фонд является оптимальным способом вкладывания свободного финансового капитала по соотношению риск/прибыль. Институциональные инвесторы используют вложения в индексные фонды в качестве эффективного и дешевого способа достижения диверсификации своих инвестиционных портфелей [4, с. 20]. Более того, такая форма инвестирования, в отличие от производных финансовых инструментов, реально вливает свободный капитал в экономику через покупку акций и их длительного удержания. Стоит сказать, что самым крупным взаимным фондом в мире, который управляет почти 2 трлн дол., является индексный фонд Vanguard, который к тому же является абсолютным пионером в своей отрасли. Данный фонд, предложив инвесторам честный подход в виде ничтожных комиссий и простой для понимания стратегии, уже на протяжении более чем 40 лет доказывает свою эффективность как для своих инвесторов, так и для экономики в целом.

В России индексные фонды не особо известны, потому что не всякий индекс может стать основой для фонда. Если на американском рынке многолетняя статистика показывает, что на промежутке в 30 лет лишь около 6–7%<sup>1</sup> взаимных фондов способны были переиграть индекс S&P500, то в российских реалиях ситуация не столь воодушевляющая. Хотя у российского фондового рынка и нет такого обширного статистического материала, но уже можно говорить, что на 16-летнем периоде, с 1998 по 2013 гг., средняя доля взаимных фондов, превзошедших индекс ММВБ составила 38,4% [1, с. 193]. Это связывают с информационной неэффективностью нашего рынка по сравнению с рынками развитых стран.

Также следует учитывать и организационную неэффективность, выраженную в значительно завышенных комиссиях паевых фондов в России. Имеющиеся на сегодня индексные фонды на индекс ММВБ далеки от идеально низких комиссий зарубежных фондов, составляющих в среднем 0,15–0,5% [2, с. 156]. На конец 2014 г. на рынке было представлено 25 паевых фондов<sup>2</sup> на индекс ММВБ, с комиссиями, достигающими до 4%. Естественно, в таких условиях, когда основные преимущества индексных фондов не способны реализовать себя, данный вид инвестирования не смог приобрести значительной популярности.

---

<sup>1</sup> Рассчитано по: [3, с. 359–360].

<sup>2</sup> Согласно сайту Московской Биржи. URL: <http://moex.com/a82>.

Но такое положение дел надо воспринимать не как приговор, а как вызов, который может быть преодолен в рамках создания рынка Евразийского пространства.

Следующий важный момент, о котором нельзя забывать при составлении индекса, – это то, в какой валюте он будет исчисляться. Учитывая то, что в индексе предполагается участие акций нескольких стран, то данный момент является немаловажным. Следует понимать, что из существующих валют лишь USD может служить общей меркой для объединения различных акций. Однако в виду стремления ЕАЭС к экономической независимости и высказывания предложений использования новой наднациональной валюты в расчетах между странами ЕАЭС, стоит подумать о возможности использования такой валюты для исчисления фондового индекса. Более того, тот факт, что данная валюта пока существует лишь «на словах», еще не означает, что необходимо ждать ее введения. Наоборот, так как индекс является виртуальной величиной, то использование для его исчисления валюты, которая не имеет реального применения в экономических взаимоотношениях, не представляет значительных проблем и более того может стать стимулирующим фактором для введения самой валюты уже для реальных расчетов.

Глядя из настоящего, тяжело судить о перспективах индекса ЕАЭС, потому что его перспективы невозможно отделить от перспектив самого ЕАЭС. Согласно расчетам экспертов по межотраслевому балансу, совокупный интеграционный эффект от объединения за 10 лет может принести от 17 до 20% дополнительного прироста ВВП для каждой из стран (в сумме это составит около 700 млрд дол. США) [6, с. 58]. В современных условиях, когда экономики стран находятся в состоянии глубокой рецессии, такой синергетический эффект может стать первым шагом на пути выхода из кризисного состояния экономик стран–участниц ЕАЭС. Наличие индекса в данном случае дарит прекрасные и интересные возможности для анализа и инвестирования, тем самым поддерживая и укрепляя интеграцию. Может и слишком смело будет говорить, что индекс ЕАЭС в перспективе видится в качестве визитной карточки экономического союза, как индекс Доу–Джонса является лицом американской экономики, но по крайней мере без него процесс укрепления единства Евразийского пространства будет казаться неполным.

#### **Библиографический список**

1. *Абрамов А. Е., Акиенцев К. С., Чернова М. И.* и др. Экономика инвестиционных фондов: [монография] / под общ. ред. А. Д. Радыгина. М.: Дело, 2015.

2. *Блитцер Д.* Превосходя профессионалов: как побить профи Уолл-стрит, используя индексы. М.: Альпина Паблишер, 2009.
3. *Богл Дж.* Не верьте цифрам! Размышления о заблуждениях инвесторов, капитализме, «взаимных» фондах, индексном инвестировании, предпринимательстве, идеализме и героя. М.: Альпина Паблишер, 2013.
4. *Исаакман М.* Как инвестировать в индексы. М.: Альпина Паблишер, 2003.
5. *Ляшенко В. И.* Фондовые индексы и рейтинги. Донецк: Сталкер, 1998.
6. Евразийский экономический союз. Вопросы и ответы. Цифры и факты. М., 2014.
7. *Захарова И., Дегтярев В.* Качественный взгляд на фондовые индексы // Биржевое обозрение. 2006. № 10.
8. Белорусской валютно-фондовой биржи. URL: <http://www.bcse.by/indicators/sharescapitalization>.
9. Казахской фондовой биржи. URL: <http://www.kase.kz/ru/shares>.
10. Investfunds. URL: <http://stocks.investfunds.ru/indicators/capitalization/3>.

**А. С. Захаров**

*Департамент финансов Ямало-Ненецкого автономного округа  
(Салехарг)*

## **Международные стандарты обеспечения прозрачности в бюджетно-налоговой сфере**

**Аннотация.** Рассматриваются основные положения международных стандартов обеспечения открытости и прозрачности бюджетов государств. Формулируется вывод о нетождественности принципов прозрачности и открытости бюджета в мировых международных стандартах. Исследованы базовые положения принципов открытости и прозрачности бюджета в российском законодательстве.

**Ключевые слова:** бюджетная система; открытость бюджета; прозрачность бюджетно-налоговой сферы; фискальная прозрачность.

Бюджетный кодекс РФ в ст. 28 «Перечень принципов бюджетной системы РФ» зафиксировал следующие принципы бюджетной системы: единство бюджетной системы Российской Федерации; разграничение доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации; самостоятельность бюджетов; равенство бюджетных прав субъектов Российской Федерации, муниципальных образований; полнота отражения доходов, расходов и источников финансирования дефицитов бюджетов; сбалансированность бюджета; эффективность использования бюджетных средств; общее (совокупное) покрытие расходов бюджетов; прозрачность (открытости); достоверность бюджета; адресность и целевой характер бюджетных средств.

В ст. 36 Бюджетного кодекса РФ «Принцип прозрачности (открытости)» раскрыт как «обязательное опубликование в средствах



массовой информации утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полнота представления информации о ходе исполнения бюджетов, а также доступность иных сведений о бюджетах по решению законодательных (представительных) органов государственной власти, представительных органов муниципальных образований; обязательная открытость для общества и средств массовой информации проектов бюджетов, внесенных в законодательные (представительные) органы государственной власти (представительные органы муниципальных образований), процедур рассмотрения и принятия решений по проектам бюджетов, в том числе по вопросам, вызывающим разногласия либо внутри законодательного (представительного) органа государственной власти (представительного органа муниципального образования), либо между законодательным (представительным) органом государственной власти (представительным органом муниципального образования) и исполнительным органом государственной власти (местной администрацией); обеспечение доступа к информации, размещенной в информационно-телекоммуникационной сети „Интернет“ на едином портале бюджетной системы Российской Федерации».

В мировой практике прозрачность и открытость бюджета не рассматривают как синонимы.

Так, начиная с 2006 г. Международное бюджетное партнерство (International Budget Partnership), основанное еще в 1997 г. в Вашингтоне, с периодичностью раз в два года публикует доклад с обзором индекса открытости бюджета (Open Budget Index).

«Открытый бюджет содействует диалогу между гражданами и властью и позволяет повысить уровень доверия общества к органам государственного управления» [1, с. 10]. «Особое внимание Международное бюджетное партнерство уделяет упрощенным для восприятия отчетам для граждан. Упрощенные отчеты не предполагают подробной детализации, но дают общее представление о бюджете в удобной форме, с элементами инфографики» [8].

Принципы открытости всегда были основой деятельности Минфина России, но 2014 г. стал началом комплексной работы по их реализации в рамках утвержденной Правительством РФ Концепции открытости федеральных органов исполнительной власти. «Для федеральных органов исполнительной власти Концепцией определены десять механизмов открытости» [3, с. 3]. В соответствии с планируемыми мероприятиями индекс открытости бюджета РФ должен увеличиться с 74 баллов за 2013 г. до 85 баллов в 2020 г.

С конца 1990-х гг. Международный Валютный Фонд (МВФ) содействует повышению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере

государств-членов путем подготовки налогового-бюджетных Докладов о соблюдении стандартов и кодексов (Reports on the Observance of Standards and Codes, ROSC).

«На пятидесятом заседании Временного комитета Совета управляющих Международного Валютного Фонда в г. Вашингтон (округ Колумбия) 16 апреля 1998 г. был принят «Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере: декларация принципов»» [6, с. 1].

В 1998 г. МВФ представил «Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере», результатом чего стала добровольная программа по подготовке оценок прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, названных модулями по прозрачности в бюджетно-налоговой сфере Докладов о соблюдении стандартов и кодексов (далее – РОСК по бюджетно-налоговой сфере). Эти события отражали очевидное всеобщее согласие с тем, что прозрачность в бюджетно-налоговой сфере является ключевой составляющей надлежащего управления, которое играет ключевую роль в достижении макроэкономической стабильности и высококачественного роста. «Цель РОСК по бюджетно-налоговой сфере состоит в том, чтобы выявить сильные стороны и уязвимые места налогово-бюджетной сферы страны и установить приоритетные задачи по укреплению ее фискальных институтов для повышения прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. Эти доклады выявляют важные фискальные риски и повышают осведомленность о них и поэтому играют полезную роль в процессе надзора» [7, с. 11].

По просьбе Министерства финансов Российской Федерации в октябре 2013 г. Департамент по бюджетным вопросам и Статистический департамент Международного Валютного Фонда (МВФ) провел пилотную оценку прозрачности в налогово-бюджетной сфере (ОПНС) бюджета России (оценка бюджетной отчетности, бюджетного прогнозирования и составления бюджетов, а также практики управления бюджетными рисками в России на основе соответствующих стандартов).

В опубликованном докладе МВФ предлагаются девять рекомендаций, направленных на существенное усовершенствование информационной базы для принятия решений по бюджету и обеспечения того, чтобы Россия не отставала от эволюции международных стандартов и методов обеспечения прозрачности: «пояснить границы между сектором государственного управления, государственным и частным секторами и распространить институциональный охват бюджетной отчетности на государственный сектор в целом; расширить охват балансов для включения подземных ресурсов, а также пенсионных обязательств

и обязательств партнерства между государственным и частным сектором; усилить сопоставимость бюджетов, статистики и отчетности в части отражения безналичных потоков и стоимостной оценки основных фондов; увеличить объем раскрытия информации о неполученных доходах из-за налоговых расходов; расширить охват и углубить детализацию годового бюджета; усилить независимую проверку и повысить прозрачность официальных макроэкономических и бюджетных прогнозов; расширить раскрытие информации о бюджетных рисках и усовершенствовать их анализ; регулярно публиковать долгосрочные бюджетные прогнозы не менее чем на тридцать лет; усилить финансовый надзор за контролируруемыми государством предприятиями» [5, с. 9].

Необходимо отметить, что «оценки фискальной прозрачности (ОФП) заменили собой РОСК по вопросам прозрачности в бюджетно-налоговой сфере в качестве основного инструмента МВФ для оценки прозрачности бюджетных отчетов, прогнозов и управления риском в странах» [2, с. 2].

В 2015 г. МВФ опубликовал новые принципы фискальной прозрачности.

«1. Фискальная отчетность:

1.1. общее покрытие (1.1.1. Полный охват учреждений; 1.1.2. Полный охват запасов; 1.1.3. Покрытие потоков; 1.1.4. Покрытие налоговых расходов);

1.2. периодичность и своевременность (1.2.1. Периодичность отчетности в течение года; 1.2.2. Своевременность годовой финансовой отчетности);

1.3. качество (1.3.1. Классификация; 1.3.2. Внутренняя согласованность; 1.3.3. Изменения в статистике);

1.4. целостность (1.4.1. Статистическая целостность; 1.4.2. Внешний аудит; 1.4.3. Сопоставимость данных).

2. Финансовое планирование и прогнозирование:

2.1. полнота изложения (2.1.1. Бюджетное единство; 2.1.2. Макроэкономические прогнозы; 2.1.3. Среднесрочное бюджетирование);

2.2. упорядоченность (2.2.1. Налоговое законодательство; 2.2.2. Бюджетные документы);

2.3. прогнозная политика (2.3.1. Фискальная политика; 2.3.2. Информация об исполнении; 2.3.3. Участие общественности);

2.4. доверие (2.4.1. Независимая оценка; 2.4.2. Дополнительный бюджет; 2.4.3. Изменения в бюджете).

3. Финансовый анализ и управление рисками:

3.1. раскрытие рисков и анализ (3.1.1. Макроэкономические риски; 3.1.2. Фискальные риски; 3.1.3. Долгосрочная фискальная устойчивость);

3.2. управление рисками (3.2.1. Бюджетные риски; 3.2.2. Управление активами и пассивами; 3.2.3. Гарантии; 3.2.4. Государственно-частное партнерство; 3.2.5. Финансовый сектор; 3.2.6. Природные ресурсы; 3.2.7. Экологические риски);

3.3. финансовая координация (3.3.1. Субнациональные правительства; 3.3.2. Государственные корпорации)» [9, р. 104].

«Принцип прозрачности и открытости будет подкреплен новыми практиками его реализации, в числе которых регулярная разработка и публикация „Бюджета для граждан“, причем не только в отношении федерального бюджета, но и для бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. На повышение прозрачности бюджетного процесса будет направлена инвентаризация состава закрытой части расходов с точки зрения обоснованности их отнесения к “закрытым”, в первую очередь среди расходов на образование, культуру, здравоохранение, социальную поддержку» [4].

#### Библиографический список

1. *Климанов В. В., Михайлова А. А.* Открытость и прозрачность российского бюджета в мировом измерении // *Финансы*. 2014. № 7. URL: <http://www.irof.ru/i/publications/184b.pdf>.
2. МВФ публикует оценку фискальной прозрачности по России. Пресс-релиз от 26 мая 2014 г. № 14/241. Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, Управление по бюджетным вопросам. URL: <https://www.imf.org/external/russian/np/sec/pr/2014/pr14241r.pdf>.
3. *Нестеренко Т. Н.* Внедрение принципов Открытого правительства в Минфине России // *Финансы*. 2015. № 2.
4. Основные направления бюджетной политики России на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. URL: [http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/07/main/ONBP\\_2015-2017.pdf](http://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/07/main/ONBP_2015-2017.pdf).
5. Российская Федерация. Оценка прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, Управление по бюджетным вопросам, 2014. URL: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2014/cr14134r.pdf>.
6. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, Управление по бюджетным вопросам, 2007. URL: <https://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>.
7. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере. Вашингтон, округ Колумбия: Международный Валютный Фонд, Управление по бюджетным вопросам, 2001. URL: [http://www.misbfm.ru/sites/all/files/rukovodstvo\\_po\\_obespecheniyu\\_prozrachnosti\\_v\\_byudzhetho-nalogovoy\\_sfere\\_2001.pdf](http://www.misbfm.ru/sites/all/files/rukovodstvo_po_obespecheniyu_prozrachnosti_v_byudzhetho-nalogovoy_sfere_2001.pdf).
8. *Тургель И. Д.* Формирование «открытого бюджета» в Российской Федерации: долгосрочные планы и первые результаты // *Вопросы управления*. 2014. № 3. URL: <http://vestnik.uapa.ru/issue/2014/03/03>.
9. The Fiscal Transparency Code. IMF. 2015. URL: <http://blog-pfm.imf.org/files/ft-code.pdf>.

## **Критерии, используемые инвесторами для оценки дивидендной политики российских компаний**

**Аннотация.** Рассматриваются основные критерии, необходимые инвесторам для оценки дивидендной политики компании. Системный подход к исследованию существующих классификационных групп критериев позволил выделить следующие критерии для оценки дивидендной политики: уровень ликвидности акций, дивидендную историю продолжительностью не менее 5 лет, среднюю дивидендную доходность за учитываемый период дивидендной истории.

**Ключевые слова:** критерий; дивидендная политика; ликвидность; дивидендная доходность.

Процесс появления дивидендной политики в России знаменуется началом 2000-х гг., так как именно этот период времени можно считать не только периодом появления и широкого распространения в отечественных публикациях такого термина, как «дивидендная политика» [4, с. 504; 8, с. 718–719; 15, с. 161–162; 14, с. 155–156; 9, с. 205; 11, с. 45–46], но и периодом процесса ее формирования у крупнейших отечественных компаний [2, с. 64; 10, с. 27; 6, с. 17–19; 13, с. 51–53; 12, с. 70–78].

В настоящее время вопрос оценки дивидендной политики отечественных компаний является достаточно острым. Для ее оценки необходимо определение ряда критериев, используемых инвесторами. Но в современной научной литературе в подавляющем большинстве случаев подобные критерии рассматриваются сегментарно, то есть исследователи выделяют некий отдельно взятый критерий и приводят аргументы, подтверждающие его значимость с точки зрения инвесторов. Так, по мнению Е. В. Ворониной, целесообразно использовать для этих целей сразу несколько количественных показателей, а именно: долю дивидендных выплат в чистой прибыли; размер дивидендов в расчете на 1 акцию; дивидендную доходность, определяемую как соотношение размера дивиденда на одну акцию к рыночной стоимости акции на определенный момент времени. При этом автор подчеркивает, что «размер дивидендов в абсолютном выражении – показатель неинформативный, поэтому необходимо рассчитать относительную доходность акций» [5].

Признавая необходимость использования показателя дивидендной доходности как критерия привлекательности дивидендной поли-

тики для инвесторов, Т. В. Абалкина и А. А. Абалкин пишут следующее: «Показателем эффективности дивидендной политики в современной компании является не только (относительный) дивидендный доход на акцию, но и детальность и гибкость установленного порядка расчета размера дивидендов в зависимости от финансового состояния и стратегий развития общества. Закрепление во внутренних документах акционерного общества порядка расчета, утверждения и выплаты дивидендов служит целям информирования акционеров и заинтересованных лиц о принципах реализации имущественных прав по обыкновенным и привилегированным акциям» [1].

Аналогично рассматривают дивидендную политику и М. В. Романовский и А. И. Вострокнутова, однако они ориентируются на применение инвесторами расчетных количественных показателей [7, с. 412–413].

Исходя из изученных точек зрения, следует отметить, что в настоящее время отсутствует единый подход к выделению и обоснованию критериев, позволяющих оценить дивидендную политику компании, но при этом большинство авторов предлагают оценивать дивидендную политику компании с помощью величины дохода. В современных условиях подобный подход является слишком упрощенным, так как он подразумевает, что при оценке дивидендной политики инвестор учитывает всего один количественный показатель (как вариант – несколько сходных по своему экономическому смыслу количественных показателей), что, очевидно, не соответствует действительности. Дело в том, что процесс оценки дивидендной политики является намного более сложным, при этом инвестор принимает во внимание некоторые дополнительные критерии. По нашему мнению, одним из важнейших критериев, который в обязательном порядке принимают во внимание как частные, так и институциональные инвесторы при оценке дивидендной политики компаний – это **уровень ликвидности акций**.

Стоит отметить, что в настоящее время в публикациях по рынку ценных бумаг ликвидность признается одной из наиболее важных из инвестиционных характеристик акции, но при этом она практически никогда не «увязывается» с дивидендной политикой компании. Упрощенно считается, что те инвесторы, которые приобретают акции «ради дивидендов», априори являются пассивными инвесторами и либо вообще не осуществляют ребалансировку своих портфелей, либо делают это очень редко, поэтому для них уровень ликвидности акций принципиальной важности не имеет. Полагаем, что тезис о «безразличии» инвесторов, ориентирующихся на дивидендные выплаты, к уровню

ликвидности акций является ошибочным как минимум на этапе принятия решения о целесообразности приобретения акций.

Важно, что в мировой и отечественной практике применяются различные показатели, характеризующие уровень ликвидности акций, но наибольшее распространение получили такие показатели, как: объем торгов в денежном выражении; объем торгов, выраженный в количестве акций; количество совершенных сделок; величина рыночного спреда.

Как мы полагаем, наиболее информативными являются объем торгов в денежном выражении и величина рыночного спреда, причем первый показатель позволяет, пусть и весьма приблизительно, оценить срок открытия и соответственно закрытия инвестиционной позиции по акциям, а второй дает возможность определить величину возможных (потенциальных) потерь инвестора, которые он может понести даже в случае сохранения котировок акций на прежнем уровне исключительно в силу уровня их ликвидности.

Примечательно, что если срок инвестирования является достаточно продолжительным, то для инвестора наиболее существенным показателем ликвидности акций становится величина рыночного спреда, то есть в этом случае срок открытия и закрытия позиций по акциям имеет меньшее значение по сравнению с величиной возможных потерь при необходимости их «мгновенного закрытия». Однако, как это ни парадоксально, при большем уровне информативности величины рыночного спреда как характеристики ликвидности акций его практическое применение серьезно затруднено – это связано с элементарным отсутствием ретроспективной информационной базы. Сложившаяся ситуация связана с тем, что организаторы торгов и торговые системы подобную статистику не ведут или, по крайней мере, официально ее не обнаруживают, а самостоятельный сбор необходимой информации является достаточно трудоемким, особенно для частных инвесторов. Поэтому в подавляющем большинстве случаев в качестве основного показателя, отражающего уровень ликвидности акций, используется объем торгов в денежном выражении (чаще всего он рассчитывается в среднем за месяц).

В зависимости от используемой инвестором стратегии работы на рынке акций у него формируются требования к минимальному уровню их ликвидности. Мы полагаем, что на текущем уровне развития российского фондового рынка для частных инвесторов, учитывающих при формировании инвестиционных портфелей дивидендную политику компаний, акции которых обращаются на рынке, интерес представляют только те акции, средний дневной объем торгов по которым со-

ставляет не менее 5 млн р. Безусловно, использование минимального ориентира по уровню ликвидности сужает перечень потенциальных объектов инвестирования, но его введение мы считаем важным, так как только при достаточном уровне ликвидности не возникает проблемы закрытия существующих позиций (как по времени, так и по цене).

Кроме того, мы полагаем, что инвесторам, предпочитающим работать с «дивидендными акциями», целесообразно ориентироваться на биржевой рынок (желательно – на Московскую биржу, являющуюся крупнейшей в России), так как ликвидность внебиржевого рынка акций не только значительно ниже, но и ее сложно корректно оценить.

Второй критерий, который, как нам представляется, целесообразно использовать при оценке дивидендной политики отечественных компаний, – это наличие **истории дивидендных выплат (дивидендная история)**. Дивидендная история должна быть продолжительной, чтобы инвестор имел возможность оценить фактически осуществленные компанией дивидендные выплаты.

По нашему мнению, минимальная продолжительность дивидендной истории должна быть равна пяти годам: с одной стороны, этот период позволяет получить адекватное представление о реализуемой дивидендной политике рассматриваемых компаний и степени ее вариативности в зависимости от складывающейся ситуации, а с другой – при использовании такого периода не возникает особых сложностей с получением информации о величине фактически выплаченных дивидендов. Если же предполагаемый период инвестирования превышает 5 лет, то инвестор должен рассматривать дивидендную историю за период, равный предполагаемому периоду инвестирования. При отсутствии дивидендной истории необходимой продолжительности, как и непродолжительный период ее существования, как мы полагаем, инвестор должен отказаться от включения таких акций в состав своего инвестиционного портфеля.

При рассмотрении дивидендной истории любой компании инвестор должен обращать внимание на регулярность осуществления дивидендных выплат: мы предлагаем в качестве одного дивидендного периода рассматривать календарный год. Идеальной, с точки зрения инвестора, дивидендной историей является история, отличающаяся полным отсутствием «бездивидендных периодов», однако сам факт их наличия не должен служить необходимым и достаточным основанием для отказа от инвестирования в такие ценные бумаги. Тем не менее мы считаем вполне обоснованным отказ от инвестирования, если количество «бездивидендных» периодов превышает количество «дивидендных периодов». Очень важным моментом является учет инвестором



вариативности дивидендных выплат, под которой мы предлагаем понимать соотношение максимального и минимального размера дивидендов в расчете на одну акцию, выплаченных в течение рассматриваемой дивидендной истории за «дивидендные» периоды.

Для отечественного рынка акций характерна высокая вариативность дивидендных выплат, причем данная особенность является исторически обусловленной высокой изменчивостью внешней среды, к которой компании были вынуждены адаптироваться. Однако, на наш взгляд, даже в таких условиях можно определить «предельно допустимый» уровень вариативности дивидендной политики; мы предлагаем выразить его количественно, определив максимально допустимое соотношение как 10 к 1, то есть максимальный размер дивидендов должен превышать минимальный не более чем в 10 раз (в противном случае принимается решение об отказе инвестирования в акции, характеризующиеся аномальным уровнем вариативности дивидендных выплат).

Наконец, третьим критерием, который логично использовать при оценке дивидендной политики российских компаний, мы считаем **средний уровень дивидендной доходности**. При этом необходимо сделать несколько важных пояснений относительно предлагаемого показателя дивидендной доходности акций.

Во-первых, мы не видим необходимости учитывать абсолютно всю дивидендную историю, которая сформировалась у эмитента за период его хозяйственной деятельности. Для проведения расчета средней дивидендной доходности мы предлагаем использовать только ограниченный период дивидендной истории, так как это позволяет получить более актуальный показатель средней дивидендной доходности.

Во-вторых, в отличие от большинства научных исследований, в которых дивидендная доходность рассматривается как моментный показатель, определяемый, как правило, на дату закрытия реестра акционеров (реже – на конец календарного года), мы предлагаем применять среднюю дивидендную доходность, причем данный показатель определяется в среднем за учитываемый период дивидендной истории. Сама процедура его вычисления должна отличаться от стандартной: традиционно сначала осуществляется расчет дивидендной доходности на каждую дату закрытия реестра акционеров, а затем на основании полученных значений дивидендной доходности (обычно, приводимой к году) по формуле средней арифметической простой осуществляется вычисление средней дивидендной доходности. Мы предлагаем использовать иной алгоритм расчета числителя данного показателя: первоначально суммируются все абсолютные значения дивидендных выплат,

произведенных за весь учитываемый период дивидендной истории, потом вычисляется среднее годовое значение размера дивиденда на акцию, а затем полученное значение делится на цену акции. Если средняя дивидендная доходность по итогам анализируемого периода оказывается равной нулю или очень близка к нему (составляет менее 0,1%), то мы считаем абсолютно логичным отказ от инвестирования в подобные бумаги.

В-третьих, считаем целесообразно вычислять значение средней дивидендной доходности, ориентируясь не на ретроспективные значения рыночной цены акций, а на ее цену на момент формирования инвестиционного портфеля. Подобная логика обусловлена тем, что для инвестора, формирующего свой инвестиционный портфель на текущий момент времени, с точки зрения дивидендной политики совершенно не важно, какова была цена акции раньше (один или два года назад), для него имеет значение только текущий уровень цен (открыть позицию он может именно по этим ценам).

Все выделенные критерии должны применяться в строгой последовательности, что позволит обоснованно сформировать перечень потенциальных объектов инвестирования (акций).

Резюмируя сказанное, мы полагаем, что при оценке дивидендной политики российских компаний необходимо применять следующие критерии: 1) уровень ликвидности акций (средний дневной объем торгов должен составлять не менее 5 млн р.); 2) дивидендная история продолжительностью не менее 5 лет, учитывая регулярность и вариативность выплаты дивидендов (соотношение максимального размера дивидендов к минимальному не должно превышать 10 к 1); 3) средняя дивидендная доходность за учитываемый период дивидендной истории (более 0,1%).

### Библиографический список

1. *Абалкина Т. В., Абалкин А. А.* Дивидендная политика и ее влияние на стоимость компании // Наукоеведение. 2013. № 5. URL: [http://naukovedenie.ru/PDF/48evn\\_513.pdf](http://naukovedenie.ru/PDF/48evn_513.pdf).
2. *Алехина О. Е., Репетун Т. В., Якунина А. В.* Финансовый менеджмент: учеб. пособие. Саратов, 2004.
3. *Антонян Д. Г., Беломытцева О. С.* Особенности дивидендной политики российских акционерных обществ // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2014. № 3(27).
4. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. [в 2-х т.]. 4-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2012.
5. *Воронина Е. В.* Сравнительный анализ дивидендной политики нефтяных компаний России // Управление экономическими системами. 2011. № 7. URL: <http://uecs.ru/uecs-31-312011/item/512-2011-07-14-06-44-06>.
6. Игра на бирже в России: как умному стать богатым / [А. Б. Гитник, М. А. Киселев, Ю. В. Семернина, Н. А. Новикова]. М.: Изд-во НИЦ ЭНАС, 2005.

7. Корпоративные финансы: учебник для вузов / под ред. В. М. Романовского, А. И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2011.
8. *Лукаевич И. Я.* Финансовый менеджмент: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2010.
9. *Пласкова Н. С.* Анализ финансовой отчетности. М.: Эксмо, 2010.
10. *Рубцов Б. Б.* Мировые рынки ценных бумаг. М.: Экзамен, 2002.
11. *Семернина Ю. В.* Долевые ценные бумаги российского рынка. Саратов, 2010.
12. *Семернина Ю. В., Моисеев С. В.* Дивидендная политика отечественных эмитентов // Финансы, налоги, кредит: сб. науч. тр. / под ред. В. В. Степаненко. Саратов, 2007.
13. *Семернина Ю. В.* Рынок ценных бумаг зарубежных стран. Саратов, 2009.
14. *Синицкая Н. Я.* Финансовые аспекты управления современным предприятием: учеб. пособие. М.: Директ-Медиа, 2014.
15. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / [А. Е. Шамин, О. А. Фролова, О. А. Зубенкова]. Княгинино: НГИЭИ, 2011.

**П. В. Синичкин, Е. А. Мичурин**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова  
(Саратов)*

## **Анализ основных подходов к оценке стоимости компаний**

**Аннотация.** Проведен критический анализ основных подходов к оценке стоимости компании (затратного, доходного и сравнительного), по результатам которого был сделан вывод о том, что на современном этапе развития оценочной индустрии наиболее применим только сравнительный подход. По мнению авторов, использование затратного подхода нецелесообразно, так как он не учитывает эффективность бизнеса оцениваемой компании, исходит из предположения «абсолютной корректности» предоставляемой финансовой отчетности; ориентирован на оценку собственных материальных активов компании и в недостаточной степени учитывает реально сложившуюся рыночную конъюнктуру. Доходный подход также неприменим, так как предполагает определенный уровень «стационарности» среды прогнозирования в условиях объективного существования проблем качества и уровня детализации информации; отличается высоким уровнем субъективности; приводит к завышению получаемых результатов, так как в расчет принимаются и денежные потоки, которые находятся «за границами» предполагаемого срока функционирования оцениваемого объекта.

**Ключевые слова:** затратный подход; доходный подход; сравнительный подход.

В настоящее время в российской и зарубежной специализированной научной литературе, а также в материалах прикладного характера сложилась так называемая тройственная парадигма оценки стоимости компаний, базирующаяся на трех ключевых подходах к их оценке [5; 6; 7; 10]:

1) затратный подход, постулирующий, что стоимость компании преимущественно определяется как стоимость ее имущества («компания стоит столько, сколько стоит ее имущество»);

2) доходный подход, в рамках которого считается, что стоимость компании в значительной степени определяется теми доходами, которые она приносит («компания стоит тем дороже, чем больше доходов она приносит»);

3) сравнительный подход, утверждающий, что стоимость компании зависит от стоимости компаний-аналогов («одинаковые компании должны стоить одинаково»).

Не ставя под сомнение методологическую корректность всех перечисленных подходов к оценке стоимости компаний, мы полагаем, что в ряде случаев недостаток и качество необходимой информации существенным образом ограничивают возможность применения отдельных подходов к оценке стоимости компаний. Принимая во внимание объективные сложности информационного характера, возникающие при оценке компаний, целесообразно провести критический анализ основных подходов к оценке их стоимости, рассмотрев их на примере наиболее типичных методов оценки, применяемых в рамках каждого из рассматриваемых подходов.

Итак, в рамках **затратного подхода** наиболее распространенными методами являются *метод чистых активов* и *метод ликвидационной стоимости*. Следует заметить, что метод стоимости чистых активов, в силу своей простоты, используется на практике значительно чаще [4, с. 79].

Так, например, В. Е. Есипов и В. Г. Маховикова отмечают, что «затратный (имущественный) подход в оценке бизнеса рассматривает стоимость предприятия с точки зрения понесенных издержек», и предлагают считать «базовой формулой затратного подхода» определение величины собственного капитала через разницу имеющихся активов и обязательств компании. Соответственно, величина собственного капитала, полученная расчетным путем, интерпретируется как стоимость компании. Указывая на объективные преимущества затратного подхода (к ним ученые относят простоту, относительно невысокую трудоемкость и отсутствие ограничений), они замечают, что «балансовая стоимость активов и обязательств предприятия вследствие инфляции, изменений конъюнктуры рынка, используемых методов учета, как правило, не соответствует рыночной стоимости», поэтому «перед оценщиком встает задача проведения корректировки баланса предприятия», причем для «осуществления этого предварительно проводится оценка обоснованной рыночной стоимости каждого актива баланса

в отдельности, затем определяется текущая стоимость обязательств» [5, с. 105].

По мнению В. П. Попкова и Е. В. Евстафьева, оценка стоимости компании в рамках затратного подхода должна предполагать последовательную реализацию следующих процедур [7, с. 137]: «анализ бухгалтерского баланса на дату оценки; сбор информации о рыночной стоимости активов и обязательств предприятия; определение рыночной... стоимости... активов предприятия; определение рыночной стоимости обязательств предприятия; определение стоимости бизнеса как разницы между суммарными стоимостями его активов и обязательств».

Таким образом, можно констатировать, что при подобном понимании затратного подхода к оценке необходимо осуществление предварительного анализа «уровня корректности» предоставляемой компанией финансовой отчетности (прежде всего, ее бухгалтерского баланса), то есть в неявном виде подразумевается возможность его обоснованной оценки на основании информации, находящейся в свободном доступе.

По нашему мнению, с методологической точки зрения сразу два предположения, «встроенные» в общую логику затратного подхода, являются достаточно спорными: во-первых, это сама возможность оценить корректность предоставляемой компанией отчетности в условиях недостатка информации и, во-вторых, необходимость фактической «переоценки» активов и обязательств компании, которая зачастую осуществляется экспертным путем.

Мы считаем, что в совокупности эти предположения приводят к ограниченности затратного подхода применительно к оценке стоимости компаний: фактически для них он трансформируется из универсального подхода к оценке в узкоспециализированный, который будет давать корректные результаты лишь при определенных обстоятельствах.

Так, Д. А. Шевчук, описывая преимущества данного подхода, указывает на то, что «при оценке новых объектов затратный подход является наиболее надежным», а также он является «целесообразным и/или единственно возможным в следующих случаях: анализ лучшего и наиболее эффективного земельного участка; технико-экономический анализ нового строительства и улучшений; оценка общегосударственных и специальных проектов; оценка объектов на малоактивных рынках; оценка для целей страхования и налогообложения» [10, с. 76].

Таким образом, автор констатирует, что затратный подход будет давать корректные результаты только в случае, если активы компании являются материальными, причем созданы они относительно недавно.

Стоит подчеркнуть, что в научном сообществе есть достаточно четкое понимание несовершенства затратного подхода. В частности, Д. А. Шевчук указывает в качестве слабых сторон затратного подхода к оценке следующие [10, с. 76–77]: «затраты не всегда эквиваленты рыночной стоимости; попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда; несоответствие затрат на приобретение оцениваемого объекта... затратам на новое строительство точно такого же объекта, так как в процессе оценки из стоимости строительства вычитается накопленный износ; проблематичность расчета стоимости воспроизводства старых (активов); сложность определения величины накопленного износа старых (активов); отдельная оценка земельных участков от строений; проблематичность оценки земельных участков».

Полагаем, что использование затратного подхода нецелесообразно при оценке компаний по следующим причинам: 1) затратный подход не учитывает эффективность бизнеса оцениваемой компании (идентичные по величине активов и обязательств прибыльная и убыточная компания будут оцениваться одинаково); 2) он исходит из предположения «абсолютной корректности» предоставляемой финансовой отчетности или как минимум возможности ее адекватной оценки и корректировки, что далеко не всегда соответствует действительности; 3) затратный подход ориентирован преимущественно на оценку материальных активов, принадлежащих компании на праве собственности; 4) он в недостаточной степени учитывает реально сложившуюся рыночную конъюнктуру (степень «востребованности» оцениваемых активов и реальную «ценность» имеющихся обязательств).

В рамках **доходного подхода** оценка стоимости компаний чаще всего осуществляется с помощью *метода дисконтированных денежных потоков*, а остальные методы оценки (например, метод прямой капитализации дохода или метод равно эффективного функционального аналога) на практике применяются значительно реже.

Как отмечает О. Чернозуб, «основным методом внутри доходного подхода является метод дисконтированных денежных потоков (DCF)», основным преимуществом которого «является тот факт, что с его помощью оценивается внутренняя стоимость бизнеса, основанная на реальной бизнес-модели компании». При этом автор указывает, что «метод DCF дает наиболее точные результаты, хотя при этом они при необходимости отражают субъективный взгляд автора оценки на будущее развитие бизнеса», то есть он отмечает довольно высокий уровень субъективности данного подхода, но все же считает его ключевым методом оценки стоимости (в частности, исследователь пишет, что «затратный

и сравнительный подходы всегда выступают дополнениями и выполняют вспомогательную функцию») [9, с. 92–93].

В специализированной литературе в области оценки подчеркивается, что доходный подход в целом и метод дисконтированных денежных потоков в частности характеризуются очень высоким уровнем адаптивности.

Так, В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова и С. К. Мирзажанов указывают, что применение метода дисконтированных денежных потоков обосновано в следующих случаях [2, с. 57]: «ожидается, что будущие уровни денежных потоков будут существенно отличаться от текущих; можно обоснованно оценить будущие денежные потоки; объект строится или только что построен; предприятие представляет собой крупный многофункциональный коммерческий объект; потоки доходов и расходов носят сезонный характер».

Многие специалисты в области оценки признают высокую степень адаптивности метода дисконтированных денежных потоков, но при этом сам доходный подход воспринимается ими весьма критически. Например, П. Н. Брусов и Т. В. Филатова, проводя анализ доходного подхода, относят к его преимуществам то, что он «учитывает будущие изменения доходов, расходов, через ставку дисконта учитывает уровень риска и учитывает интересы инвестора, а к недостаткам сложность прогнозирования будущих результатов и затрат, возможность существования нескольких норм доходности, затрудняющая принятие решения, не учитывает конъюнктуру рынка и подразумевает трудоемкость расчетов» [1, с. 40].

Важно отметить, что сам процесс оценки в рамках данного метода традиционно рассматривается покомпонентно. В частности, В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова и С. К. Мирзажанов пишут: «В соответствии с этим методом при определении стоимости предприятия оценщик должен решить две задачи: проанализировать и спрогнозировать будущие потоки денежных доходов с точки зрения их структуры, величины, времени и частоты их поступлений и определить ставки, по которым их необходимо дисконтировать» [2, с. 57]. Соответственно, адекватность оценки стоимости компании, полученной с использованием метода дисконтированных денежных потоков, зависит от точности прогнозирования и оценки рисков компании (через определение применяемой ставки дисконтирования).

По нашему мнению, в реалиях российской экономики доходный подход также нецелесообразен для оценки стоимости компаний по ряду причин: во-первых, он предполагает определенный уровень «стационарности» среды прогнозирования, а также высокую точность прогно-

зирования в условиях объективного существования проблем качества и уровня детализации информации; во-вторых, отличается высоким уровнем субъективности, так как позволяет оценить: сколько должна стоить компания сейчас при прогнозируемом уровне денежных потоков и неизменном уровне риска. Соответственно, чем более оптимистично оцениваются перспективы компании, тем больше она должна стоить на текущий момент, но не всегда делается обоснованное предположение о позитивной динамике финансовых показателей компании: например, в условиях стагнации российской экономики большинство финансовых моделей, публикуемых в специализированных аналитических отчетах предполагают рост бизнеса рассматриваемых компаний, что представляется довольно смелой теоретической предпосылкой; в-третьих, в классической интерпретации доходный подход предполагает бесконечный срок существования оцениваемой компании. Однако на практике любая оценка компании делается с ориентацией на некий вполне определенный временной горизонт (например, в нашей стране при сделках по слияниям и поглощениям покупатели обычно ориентируются на период от 5 до 10 лет), поэтому проведение расчетов, исходя из «бесконечности» существования оцениваемой компании, приводит к завышению получаемых результатов, так как в расчет принимаются и денежные потоки, которые находятся «за границами» предполагаемого срока инвестирования [8, с. 10, 28, 29].

В рамках **сравнительного подхода** распространение получили такие методы, как: *метод рыночных мультипликаторов*, *метод полного аналога* (альтернативное наименование – *метод компании-аналога*) и *метод закрытых сделок (метод продаж)*, причем в основе всех этих методов лежит тезис о том, что одинаковые активы должны иметь одинаковую стоимость в каждый момент времени. Следовательно, с точки зрения общей идеологии оценки стоимости компании сравнительный подход ориентирован на получение оценки стоимости компании на текущий момент. Сравнительный подход является единственным из трех основных подходов к оценке, который изначально предусматривает использование относительно небольшого объема информации об оцениваемой компании (например, если оценка осуществляется с использованием мультипликаторов, то минимально необходимый объем информации будет ограничиваться 10–12 основными финансовыми и производственными показателями, часть из которых, как правило, раскрывается компаниями в соответствии с требованиями законодательства [3, с. 109–112]).

Безусловно, сравнительный подход также не является «идеальным» подходом к оценке стоимости компаний. Так, по мнению В. Е. Есипова



и В. Г. Маховиковой, к основным преимуществам сравнительного подхода целесообразно отнести следующие [5, с. 121]: «оценщик ориентируется на фактические цены купли-продажи аналогичных предприятий, то есть цена определяется рынком, а оценщик ограничивается только корректировками, обеспечивающими сопоставимость аналога с оцениваемым объектом; оценка основана на ретроинформации и, следовательно, отражает фактические результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия; цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке, а значит, является реальным отражением спроса и предложения».

При этом исследователи отмечают: «Вместе с тем сравнительный подход имеет ряд существенных недостатков: игнорируются перспективы развития предприятия в будущем; получение информации от предприятий-аналогов является довольно сложным процессом; оценщик должен делать сложные корректировки, вносить поправки, требующие серьезного обоснования, в итоговую величину и промежуточные расчеты» [5, с. 121].

Аналогичные по своей сути недостатки (с некоторыми вариациями) выделяются в других научных работах, в которых затрагивается данная проблематика. Полагаем, отмеченные недостатки не могут рассматриваться в качестве веских оснований для отказа от использования сравнительного подхода при оценке компаний. В частности, учет перспектив развития оцениваемой компании, по крайней мере в краткосрочной перспективе, может быть осуществлен путем использования прогнозных финансовых показателей (например, не из фактических значений за 2014 г., а из прогнозных значений за 2015 г.), при этом величина возникающей ошибки при таком алгоритме расчета мультипликаторов будет значительно ниже, чем при использовании доходного подхода. С проблематичностью получения информации о предприятиях-аналогах сложно не согласиться, однако, как показывает отечественная практика, значительно проще получить информацию общего характера о нескольких компаниях, чем детализированную информацию об оцениваемой компании. Относительно необходимости внесения корректировок целесообразно заметить, что в той или иной степени данный процесс характерен для любого из основных подходов к оценке – просто корректировке подвергаются разные показатели: при затратном подходе корректируются данные бухгалтерского баланса; при доходном – учитываются будущие изменения доходов оцениваемой компании, то есть производится их корректировка с учетом изменяющихся условий ведения бизнеса, при сравнительном – корректировка призвана нивелировать «различия» между оцениваемой

компанией и выбранными аналогами (на практике найти абсолютные аналоги оцениваемой компании чрезвычайно сложно).

Подводя итог, полагаем, можно сделать вывод, что из трех основных подходов к оценке стоимости компаний следует признать самым рациональным только сравнительный подход, в то время как затратный и доходный подходы в силу существования проблемы качества информации объективно позволяют получить лишь очень приближенную оценку их стоимости.

### **Библиографический список**

1. *Брусов П. Н., Филатова Т. В.* Финансовый менеджмент: учеб. пособие. М.: КноРус, 2013.
2. *Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Мирзажанов С. К.* Оценка бизнеса: полное практическое руководство. М.: Эксмо, 2008.
3. Игра на бирже в России: как умному стать богатым / [А. Б. Гитник, М. А. Киселев, Ю. В. Семернина, Н. А. Новикова]. М.: Изд-во НИЦ ЭНАС, 2005.
4. *Курашев А. В., Семернина Ю. В.* Вексель как форма дебиторской задолженности. Саратов, 2002.
5. Оценка бизнеса: учеб. пособие / под ред. В. Е. Есипова. В. Г. Маховиковой. 3-е изд. СПб.: Питер, 2010.
6. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / [А. Г. Грязнова, М. А. Федотова, М. А. Эскиндаров и др.]. М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003.
7. *Попков В. П., Евстафьев Е. В.* Оценка бизнеса. Схемы и таблицы: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2007.
8. *Семернина Ю. В.* Долевые ценные бумаги российского рынка. Саратов, 2010.
9. *Чернозуб О.* Жизнь после кризиса: стоимостной подход к управлению частной компанией. М.: Альпина Паблишер, 2009.
10. *Шевчук Д. А.* Оценка недвижимости и управление собственностью. М.: Феникс, 2013.

**Л. М. Шевченко**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова  
(Саратов)*

## **Особенности регулирования деятельности профессиональных участников финансовых рынков как одного из важнейших звеньев финансовой системы**

**Аннотация.** Исследовано функционирование и регулирование деятельности профессиональных участников финансовых рынков в рамках национальной финансовой системы. В настоящее время вопросы, связанные с регулированием деятельности профессиональных участников финансовых рынков в контексте устойчивости национальных финансовых систем в зарубежной и отечественной научной литературе комплексно практически не рассматриваются. Представленные в работе результаты могут вне-

сти определенный вклад в развитие финансовой науки и послужить для дальнейших теоретических разработок проблем финансовой системы.

**Ключевые слова:** финансовая система; профессиональные участники финансовых рынков; сферы и звенья финансовой системы; регулирование; финансовая устойчивость; контроль.

В настоящее время в финансовой литературе, посвященной проблемам отечественной финансовой системы, большинством авторов выделяется специфическое звено – звено финансов профессиональных участников финансовых рынков. Наличие данного звена обусловлено существованием финансового рынка – специфической области финансовых отношений, связанной с куплей-продажей финансовых активов и ресурсов. Он предназначен для установления контактов между покупателями и продавцами финансовых ресурсов и основную роль на нем играют финансовые институты, направляющие потоки денежных средств от собственников к заемщикам и инвесторам. К ним следует относить фондовые биржи и другие альтернативные финансовые площадки, играющие все большую роль в финансовой системе любой страны.

Нужно отметить, что ряд ученых-финансистов (С. И. Лушин, В. А. Слепов, А. М. Бабич, Л. Н. Павлова) обособленно выделяют в составе финансовой системы фондовый рынок и уделяют большое внимание анализу финансов профессиональных участников рынка ценных бумаг, что, по нашему мнению, не совсем корректно, так как фондовый рынок объективно является элементом финансового рынка.

В настоящее время многими отечественными учеными-экономистами в состав финансовой системы включаются также различные субъекты хозяйствования, однако в этой связи мы считаем необходимым обозначить принципиальные отличия финансовой деятельности субъектов хозяйствования от аналогичной деятельности профессиональных участников финансовых рынков, которые заключаются в следующем:

1) субъекты хозяйствования, вступая в финансовые отношения, удовлетворяют исключительно собственные потребности (в привлечении или размещении финансовых ресурсов), в то время как профессиональные участники финансовых рынков всегда удовлетворяют не только собственные потребности, но и, прежде всего, финансовые потребности своих клиентов;

2) для субъектов хозяйствования участие в перераспределении финансовых ресурсов является второстепенным, в то время как для профессиональных участников финансовых рынков оно выступает основным видом деятельности и, соответственно, основным источником доходов;

3) субъекты хозяйствования принимают участие в перераспределении финансовых ресурсов по мере возникновения этой необходимости, а профессиональные участники финансовых рынков занимаются перераспределением финансовых ресурсов систематически.

Таким образом, принципиальная разница между профессиональными участниками финансовых рынков и прочими субъектами хозяйствования заключается в том, что перераспределение финансовых ресурсов является для первых основной деятельностью, которую они регулярно осуществляют в интересах своих клиентов (то есть мы не включаем финансы прочих субъектов хозяйствования в состав финансовой системы потому, что для них перераспределение финансовых ресурсов не является приоритетной задачей).

Особое место профессиональных участников финансовых рынков в составе финансовой системы определяет специфику регулирования данного вида деятельности. Анализируя зарубежный опыт регулирования деятельности профессиональных участников финансовых рынков, можно сделать вывод, что в целом в странах «Группы двадцати» (членом которой является и Россия) этот процесс находится в стадии формирования, поэтому в настоящий момент можно говорить лишь о наиболее общем алгоритме действий национальных регуляторов в данной области, который может быть представлен в виде следующих этапов: мониторинг ситуации и выявление факторов риска; анализ и оценка их возможного воздействия; разработка мер по нейтрализации их негативного воздействия; практическое внедрение разработанных мер; систематический контроль их соблюдения [4, с. 72–85].

Проиллюстрировать применение данного алгоритма можно на примере так называемых темных пулов. В большинстве случаев под ними понимается «внебиржевая торговая площадка, позволяющая крупным институциональным инвесторам совершать сделки с большим объемом акций, сохраняя конфиденциальность, не выдавая своих намерений другим игрокам рынка, тем самым избегая реакции спекулянтов на сделку» [7]. Темные пулы имеют ряд существенных отличий от традиционной биржевой торговли акциями и другими финансовыми инструментами, достаточно жестко регламентируемой в рамках национальных законодательств различных стран. В частности, рассматривая темные пулы, Я. Рождественская особо отмечает их «закрытость», а также то, что «информация о сделках раскрывается только после их завершения», при этом она указывает, что «из-за меньшей, чем у обычных фондовых бирж, прозрачности они привлекают внимание высокочастотных трейдеров, которые проводят сделки при помощи специальных компьютерных систем, что позволяет им совершать де-

сятки тысяч операций за доли секунды» [8]. В мировой практике темные пулы появились относительно недавно и первоначально были ориентированы на крупных институциональных инвесторов, заинтересованных в снижении транзакционных издержек, однако по мере развития глобализационных процессов в мировой экономике темные пулы переориентировались на обслуживание высокочастотных трейдеров: эти клиенты совершали значительно больше сделок, чем обычные институциональные инвесторы.

В целом, с точки зрения устойчивости национальной финансовой системы темные пулы несут в себе специфические риски, а именно: своей информационной закрытости; негативного влияния на традиционные системы торгов, в том числе биржевые. По данным Thomson Reuters и Markit, в 2011 г. на долю темных пулов пришлось 2,80% общего объема торгов акциями на всех фондовых биржах Европы», а «в сентябре 2013 г. этот показатель составил уже 5,84%». На национальном уровне проблема темных пулов начала обсуждаться достаточно давно: еще в 2008 г. были определены пять основных принципов проведения реформ, которые в будущем позволили бы укрепить «финансовые рынки и режимы регулирования с целью избежать кризисов в будущем», в числе которых был принцип повышения транспарентности и подотчетности, подразумевающий повышение «транспарентности финансовых рынков, в том числе способствуя большему раскрытию информации о сложных финансовых продуктах и обеспечению полного раскрытия компаниями точных сведений об их финансовых условиях. Стимулы должны вырабатываться таким образом, чтобы не допускать чрезмерно высоких рисков». В 2012–2014 г. стало очевидным, что объем торгов в темных пулах быстро увеличивается, «забирая» ликвидность с традиционных рынков. Федеральное агентство финансового надзора начало разработку ряда мер, которые должны были снизить роль темных пулов на немецком финансовом рынке, причем в ноябре 2013 г. при активном участии немецких регуляторов был разработан ряд поправок в директиву «О рынках финансовых инструментов», направленных на ограничение «темных пулов». В частности, предполагается, что будет «существенно ограничена анонимная торговля акциями, а также использование темных пулов ликвидности при торговле», при этом разрешенный объем торговли с использованием анонимной торговли отдельными акциями будет ограничен 8% общего объема торговли данными бумагами. Разрешенный объем торговли с использованием темных пулов ликвидности будет ограничен до 4% общего объема торговли данными акциями. Речь идет об общих объема торговли какими-либо отдельными акциями на фондовых рынках стран ЕС».

Контролировать соблюдение вводимых количественных ограничений будет панъевропейский регулятор финансовых рынков (European Securities and Markets Authority), причем на регулирующие органы стран Европейского союза будет возложена обязанность по предоставлению ему необходимых данных в разрезе национальных рынков. По предварительным оценкам, соответствующие изменения в нормативно-правовую базу Европейского союза вступят в силу к концу 2016 г. В Аргентине, Бразилии, Индии, Индонезии, Китае, Мексике, США, Турции, ЮАР, Японии за устойчивость сферы частных финансов несут ответственность центральные банки и регуляторы финансовых рынков. Однако регулирование некоторых национальных финансовых систем имеет свои специфические особенности, причем наиболее интересна в этом отношении Великобритания. В ней, как и в России, на практике применяется «концепция мегарегулятора», то есть вся сфера частных финансов находится под контролем одного национального регулятора, созданию которого также способствовал кризис 2008 г. В кризисных условиях данная система регулирования оказалась крайне неэффективной: фактически Банк Англии, оставшийся кредитором последней инстанции в рамках национальной банковской системы, оказался не способен оказывать экстренную поддержку коммерческим банкам без согласования с Управлением финансовых услуг. Неэффективность сложившейся системы регулирования привела к тому, что Управление финансовых услуг было разделено на Управление по контролю за финансовой деятельностью, Управление пруденциального регулирования и Комитет по финансовой политике, причем последние два стали структурными подразделениями Банка Англии, потеряв свою самостоятельность.

В России в настоящее время также применяется подобная концепция. В сфере частных финансов этот процесс начался с марта 2011 г., когда к Федеральной службе по финансовым рынкам была присоединена Федеральная служба страхового надзора, а затем – в сентябре 2013 г. – Федеральная служба по финансовым рынкам была упразднена, а ее полномочия были переданы Службе Банка России по финансовым рынкам. 3 марта 2014 г. и эта служба была упразднена, а ее полномочия – переданы специально созданным структурным подразделениям Банка России. В итоге Банк России стал мегарегулятором в сфере частных финансов, регулируя все входящие в нее звенья финансовой системы.

Нам представляется, что создание мегарегулятора должно рассматриваться как один из важнейших шагов на пути создания общей системы обеспечения устойчивости национальной финансовой систе-

мы. С точки зрения обеспечения устойчивости национальной финансовой системы концентрация всех функций по регулированию сферы частных финансов в Банке России быстро дала положительный эффект. Уже с 2011 г. Центральный банк стал готовить и публиковать на своем официальном сайте ряд специализированных публикаций, посвященных обеспечению устойчивости отечественной финансовой системы («Обзор текущих мер макроprudенциальной политики», «Обзор глобальных рисков», «Обзор финансовой стабильности», «Обзор деятельности Совета по финансовой стабильности»).

До мирового кризиса 2008 г. в рамках любой национальной финансовой системы существовали так называемые белые пятна – отдельные области или элементы, которые регулировались значительно слабее по сравнению с остальными или не регулировались совсем, причем их наличие осознавалось регуляторами, но считалось вполне допустимым. В настоящее время во многих странах ведется целенаправленная работа по ликвидации «белых пятен» в рамках национальных финансовых систем. Типичным примером в этом отношении выступает более жесткое и системное регулирование внебиржевого рынка финансовых инструментов и, прежде всего, внебиржевого рынка деривативов. Долгое время рынок внебиржевых деривативов практически не регулировался на законодательном уровне, хотя совокупный объем открытых на нем позиций был очень велик. К 2014 г. в законодательство большинства стран «Группы двадцати» были внесены изменения, нацеленные на «заключение наиболее стандартизованных внебиржевых деривативов исключительно через биржи или иные электронные торговые платформы; проведение клиринга операций с такими наиболее стандартизованными внебиржевыми деривативами через центрального контрагента; предоставление обязательной отчетности по сделкам с внебиржевыми деривативами в специальные инфраструктурные организации – торговые репозитории; применение повышенных требований для участников рынка к резервированию капитала по внебиржевым деривативам, по которым централизованный клиринг не осуществляется» [9].

Очень важным моментом с точки зрения обеспечения устойчивости российской финансовой системы и профессиональных участников финансовых рынков стало создание в 2013 г. в России специального органа – Национального совета по обеспечению финансовой стабильности, призванного обеспечить постоянное взаимодействие регуляторов между собой (Постановление Правительства Российской Федерации от 5 июля 2013 г. № 571 «О Национальном совете по обеспечению финансовой стабильности»). В соответствии с этим положением

НСОФС «является постоянно действующим совещательным органом, образованным в целях рассмотрения вопросов обеспечения стабильности финансовой системы, выявления системных рисков и разработки предложений о мерах, направленных на снижение таких рисков».

Важность жесткого контроля над крупными участниками рынка наглядно продемонстрировал мировой финансово-экономический кризис 2008 г. В этом направлении в нашей стране уже предпринимаются конкретные шаги: Центральный Банк разрабатываются планы по введению института кураторов в отношении брокерских компаний (сейчас рассматривается возможность введения кураторов в брокерские компании (ориентировочно 35–37 компаний), которых предполагается признать «системно значимыми участниками фондового рынка») [10].

Мы считаем, что введение института кураторства является движением в правильном направлении, так как в этом случае регулирующие органы получают больше информации о деятельности крупнейших участников финансовой системы, однако пока общая система их регулирования характеризуется сегментарностью и информационной закрытостью.

#### Библиографический список

1. *Андреева А. В.* Возможности посткризисной интеграции российской экономики в мировую финансовую систему // Вопросы регулирования экономики. 2012. № 2.
2. *Барулин С. В.* Финансы: учебник. 2-е изд., стер. М.: КноРус, 2011.
3. Глобализация и национальные финансовые системы: [пер. с англ.] / под ред. Дж. Хадсона, П. Хонохана, Дж. Маджони. М.: Весь мир, 2005.
4. *Мамрова И. Ю., Кошар С.* Финансовое регулирование «Группы двадцати»: от межгосударственной координации к наднациональной // Вестник международных организаций. 2014. № 1.
5. *Тихонов А., Зубкович А.* Устойчивость денежно-кредитной системы: понятие, факторы, оценка // Банковский вестник. 2011. № 4(513).
6. *Шевченко Л. М.* Теоретические аспекты и методический инструментарий комплексной оценки устойчивости национальной финансовой системы. Саратов, 2014.
7. Официальный сайт газеты «Газета.ru». URL: [http://www.gazeta.ru/business/news/2014/04/09/n\\_6070457.shtml](http://www.gazeta.ru/business/news/2014/04/09/n_6070457.shtml).
8. Официальный сайт газеты «Коммерсантъ». URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2499537>.
9. Официальный сайт журнала «Рынок ценных бумаг». URL: <http://www.rcb.ru/dep/2012-04/170339>.
10. Официальный сайт газеты «Ведомости». URL: <http://www.vedomosti.ru/finance/news/28979171/osobo-vazhnye-brokery>.



**Н. А. Шкерин**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова  
(Саратов)*

## **Ключевые факторы, влияющие на дивидендную политику российских компаний**

**Аннотация.** Проведен анализа факторов, оказывающих существенное влияние на политику формирования дивидендной политики и на процесс ее фактической реализации отечественными компаниями. По результатам проведенного исследования автором сделан вывод о том, что на современном этапе развития отечественного финансового рынка в целом и рынка ценных бумаг в частности к ключевым факторам, определяющим корпоративную дивидендную политику национальных компаний, можно отнести следующие: инвестиционные возможности; стоимость и возможность привлечения внешнего капитала; концентрацию акционерного капитала; предпочтения акционеров; имеющуюся в распоряжении ликвидность и законодательные ограничения.

**Ключевые слова:** выплата дивидендов; акционер; фондовый рынок; ценная бумага.

Дивидендная политика представляет собой свод правил, в соответствии с которыми каждая компания решает для себя проблему распределения чистой прибыли, полученной в результате хозяйственной деятельности. Основная трудность при формировании дивидендной политики – найти оптимальные пропорции между потребляемой и капитализируемой частями прибыли. Первая направляется на дивидендные выплаты акционерам, вторая может быть реинвестирована в бизнес. По этой причине оптимизация дивидендной политики, наряду с улучшением финансового состояния, является одним из ключевых моментов общей финансовой стратегии развития компании, инструментом повышения инвестиционной привлекательности и индикатором ее состояния для инвесторов. Четко обозначенная и понятная инвесторам дивидендная политика является необходимым элементом стратегии компании, ориентированной на долгосрочный рост капитализации, что, в свою очередь, улучшает ее корпоративный имидж, свидетельствуя о соблюдении интересов акционеров (в том числе миноритарных) менеджментом корпорации.

Без грамотной дивидендной политики не может существовать разумная инвестиционная политика компании, так как при прочих равных условиях инвестор выбирает компанию, где помимо дохода от прироста капитала за счет курсовых разниц акций он получит стабильный дополнительный доход в виде дивидендов. Соответственно, принятая дивидендная политика должна неуклонно исполняться менедж-

ментом корпорации, а дивидендные выплаты должны быть адекватны ожиданиям инвесторов, базирующимся на финансовых результатах деятельности компании.

Следует отметить, что на современном этапе развития финансового рынка в целом и рынка ценных бумаг в частности актуализировалась проблема систематизации и анализа факторов, оказывающих существенное влияние на политику формирования дивидендной политики отечественными компаниями и на процесс ее фактической реализации. Безусловно, в современной научной литературе получили широкое отображение научные взгляды ряда отечественных и зарубежных специалистов на исследование проблем общетеоретического и прикладного характера по указанной проблематике [1–10]. Проведенный нами анализ специальной научной литературы позволил выделить ряд ключевых факторов, влияющих на дивидендную политику отечественных компаний. Итак, на наш взгляд, важнейшими из них являются:

– *инвестиционные возможности компании*. Финансирование инвестиционных проектов за счет нераспределенной прибыли может оказаться для акционеров более выгодным, чем получение дивидендов (или «проедание» прибыли). Если у компании много интересных (с точки зрения прибыльности) инвестиционных возможностей, то доля дивидендных выплат будет низкой, если мало, то, наоборот, высокой.

Долю прибыли, направляемую на выплату дивидендов, следует рассматривать через призму жизненного цикла компании. Как правило, на стадии зрелости корпорации, имеющие устойчивое финансовое положение и определенную долю на рынке, не испытывают потребности в значительных капиталовложениях, и поэтому существенную часть прибыли могут распределять среди акционеров. Напротив, молодые компании, вступившие в фазу динамичного роста и еще не закрепившиеся на рынке, нуждаются в масштабных инвестициях на расширение и развитие бизнеса, соответственно, они не могут позволить себе щедрость при распределении прибыли среди акционеров.

Акционеры не должны однозначно воспринимать низкие дивиденды как слабость компании. С тем же основанием слабостью можно считать и высокие дивиденды: за неимением возможности продуктивно распорядиться чистой прибылью и инвестировать ее в рентабельные проекты предприятию ничего не остается, как отдать прибыль своим акционерам;

– *стоимость и возможность привлечения внешнего капитала*. Если распределять прибыль в пользу дивидендных выплат без оглядки на потребности фирмы в капиталовложениях, то может возникнуть ситуация, при которой собственного капитала окажется недостаточно

для финансирования выгодных инвестиционных проектов. Тогда перед менеджментом корпорации неизбежно встанет вопрос о привлечении внешних ресурсов, например: банковском кредитовании, размещении облигаций или дополнительной эмиссии акций. Безусловно, результатами подобных операций станет увеличение стоимости привлекаемого капитала по причине роста долгового бремени компании или размывание акционерного капитала, что, в свою очередь, чревато потерей контроля над компанией;

– *концентрация акционерного (собственного) капитала.* Дивидендная политика призвана увеличивать богатство акционеров. Однако не всегда выплата максимальных дивидендов из полученной прибыли способна обеспечивать наибольший доход акционерам, так как использование дивидендов внутри самой компании может способствовать значительному повышению рыночной стоимости компании. Исходя из этого дивидендная политика играет огромную роль вследствие ее влияния на структуру капитала и финансирование компании. Большинство российских компаний на современном этапе развития нуждаются в собственных инвестиционных ресурсах, так как стоимость заемного капитала для них существенно возросла с конца 2014 г. Поэтому не удивительно, что некоторые из них предпочитают капитализировать прибыль, то есть реинвестировать ее, нежели распределять среди акционеров;

– *законодательные ограничения.* Следует отметить, что в соответствии с законом «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ существует ряд ограничений при принятии решения о выплате (объявлении) дивидендов, которые направлены на защиту прав и интересов самого общества, его акционеров и кредиторов, и, соответственно, существенным образом влияющие на реализацию дивидендной политики отечественными корпорациями;

– *предпочтения акционеров.* Существуют различные группы инвесторов, предпочитающих, чтобы компания, акции которой они приобретают, придерживалась определенного типа дивидендной политики. Конечно, в крупных компаниях с обширной акционерной базой невозможно выяснить предпочтения всех акционеров: миноритарии, возможно, будут выступать в пользу увеличения дивидендных выплат, тогда как владельцы крупных пакетов скорее согласятся на удержание прибыли для пополнения собственных инвестиционных ресурсов компании. И единственное правильное решение в этом случае – выбор дивидендной политики по принципу «золотой середины», способной удовлетворить наибольшее число акционеров;

– *имеющаяся в распоряжении ликвидность* (ограничения денежного потока). Очевидно, что для выплаты дивидендов в денежной

форме (а эта форма выплаты превалирует над иными), корпорация должна иметь необходимый для дивидендных выплат объем финансовых ресурсов. Не секрет, что даже прибыльная корпорация какой-то период времени может иметь прибыль лишь «на бумаге», соответственно, для фактической выплаты дивидендов нужны свободные денежные средства – ликвидность. Если компания испытывает нехватку наличных средств, она может прибегнуть к выплате дивидендов акциями. А формальное объявление дивидендов по привилегированным акциям может преследовать цель заблокировать право владельцев этого типа ценных бумаг участвовать в общих собраниях акционеров с правом голоса.

Несмотря на то обстоятельство, что выплата дивидендов в денежной форме является преобладающей формой выплаты, тем не менее альтернатива выплате дивидендов в денежной форме существует и даже в нескольких вариантах:

а) *выплата дивидендов акциями*. Компания, особенно когда у нее есть проблемы с ликвидностью, эмитирует для выплаты дивидендов дополнительные акции. Преимущества такой формы выплаты дивидендов следующие: финансовые ресурсы, не выплаченные в виде дивидендов реинвестируются, т.е. остаются в компании; увеличивается количество акций в обращении и, соответственно, их ликвидность; те акционеры, которые хотели бы получить денежные дивиденды, могут продать на фондовом рынке полученные в виде дивидендов акции;

б) *дробление акций*. Дробление акций не оказывает существенно-го влияния на акций в краткосрочном временном интервале, но психологический эффект, как правило, влияет на участников рынка акций: инвесторы будут надеяться на рост бумаг и считать вполне достижимым уровень цены, на котором произошло дробление;

в) *выкуп акций эмитентом*. Компания, намеревающаяся выкупить акции, с одной стороны, увеличивает показатель доходности на одну акцию (earnings per share), что находит отражение в увеличении их стоимости, а с другой – повышает размер дивидендов на одну акцию за счет снижения числа акций в обращении.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что невзирая на все ключевые факторы, которые способны оказать существенное влияние на дивидендную политику, она должна быть четкой, ясной и прозрачной для настоящих и потенциальных акционеров компании. О важности существования четко прописанной дивидендной политики для репутации компании в глазах акционеров и потенциальных инвесторов первыми в России стали задумываться крупнейшие корпорации и по примеру своих «западных коллег» стали осуществлять информацион-

ную поддержку своих акционеров посредством создания специальных информационных разделов на своих корпоративных интернет-сайтах.

Тем не менее не нова *аксиома фондового рынка*, постулирующая о том, что высокие дивиденды – исключение, по-прежнему остается актуальной. Следует отметить, что на современном этапе развития национальной экономики в условиях возросших геополитических рисков по-прежнему большая часть российских компаний не являются признанными (со стороны инвестиционного сообщества) обладателями четкой и предсказуемой дивидендной политики.

### Библиографический список

1. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Пономарева Н. А., Фалтинский Р. А. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний / под ред. А. Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. URL: [http://www.aup.ru/books/m494/3\\_3\\_3.htm](http://www.aup.ru/books/m494/3_3_3.htm).
2. Брусов П. Н., Филатова Т. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: КноРус, 2013.
3. Бахрамов Ю. М., Глухов В. В. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2011.
4. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев: Ника-Центр, 1998. URL: <http://www.consensus-audit.ru/dic/blank/factoryi-formirovaniya-dividendnoj-politiki>.
5. Дегтярев А. А. Факторы дивидендной политики и их классификация // Финансовый менеджмент. 2005. № 3. URL: <http://dis.ru/library/556/25445>.
6. Игра на бирже в России: как умному стать богатым / [А. Б. Гитник, М. А. Киселев, Ю. В. Семернина, Н. А. Новикова]. М.: Изд-во НЦ ЭНАС, 2005.
7. Семернина Ю. В. Долевые ценные бумаги российского рынка. Саратов, 2010.
8. Семернина Ю. В., Моисеев С. В. Дивидендная политика отечественных эмитентов. Финансы, налоги, кредит: сб. науч. тр. / под ред. В. В. Степаненко. Саратов, 2007.
9. Семернина Ю. В. Рынок ценных бумаг зарубежных стран. Саратов, 2009.
10. Якунина А. В., Семернина Ю. В., Колесников А. О. Специфические черты классического индексного инвестирования и особенности его применения на российском рынке акций // Экономический анализ: теория и практика. 2013.

**А. Г. Захарян**

Институт экономики им. М. Котаяна  
Национальной академии наук Республики Армения  
(Ереван)

## Современные векторы развития акционерных обществ в Республике Армения

**Аннотация.** Возникновение и быстрое распространение акционерных обществ было связано с развитием производительных сил и расширением капиталистического производства. Существенным преимуществом акционерных обществ, по сравнению с другими видами товарищества, является наличие рынка, где можно свободно купить или продать ценные бумаги. Все

это предопределило широкое распространение акционерных обществ в промышленности, торговле, банковском и страховом деле, в других сферах экономики. Крупные компании принято сравнивать с «бриллиантами в короне» хозяйства развитых стран, так как их малочисленность компенсируется огромной значимостью вклада в экономику. Рассматриваются основные принципы корпоративного управления акционерных обществ, особенности выбора структуры управления акционерного общества, а также основные подходы улучшения деятельности акционерных обществ в Армении.

**Ключевые слова:** экономика; акционерное общество; капитал; инвестиции; акции; корпоративное управление; деятельность; развитие.

Акционерные общества являются наиболее эффективной формой организации бизнеса, поскольку позволяют трансформировать свободные финансовые средства физических и юридических лиц в производственные инвестиции, способствуя развитию экономики и повышению уровня жизни населения.

Крупные компании принято сравнивать с «бриллиантами в короне» хозяйства развитых стран, так как их малочисленность компенсируется огромной значимостью вклада в экономику. Действительно, доля крупных предприятий в общей численности компаний невелика (от 0,1% во Франции до 2% в США). Однако ими создается большая часть всей продукции страны – около 50% [3].

В процессе перехода от командно-административной к рыночной экономике важнейшая роль принадлежит приватизации государственных предприятий. Как и во всех постсоциалистических странах, так и в Армении возникновение акционерных обществ связано с приватизацией государственных предприятий. Роль акционирования в создании рыночной экономики трудно переоценить, поскольку именно приватизация является основным условием перехода к рынку. Приватизацию называют «тихой» революцией, которая завоевывает мир [4].

Создаваемые в ходе приватизации на базе крупных государственных предприятий акционерные общества уже можно было, с определенной долей условности, относить к корпорациям, хотя неподготовленность персонала предприятий сводили корпоративное управление к традиционным методам. Развитие акционерной собственности в современной отечественной экономике должно учитывать как минимум три объективных обстоятельства [5]:

- прежде всего, требования развивающейся постиндустриальной социально-экономической системы и нарождающегося информационного общества (стратегия преобразований);
- практические задачи создания в стране социально ориентированной рыночной экономики (ближайшая тактика преобразований);

– реальный опыт развития и функционирования акционерной собственности в наиболее развитых странах при анализе возможностей его использования в современной отечественной экономике.

По состоянию на 01.01.2015 г. в государственном регистре Республики Армения было зарегистрировано 4231 акционерное общество, из которых 3315 – ЗАО и 916 – ОАО (см. таблицу).

Сокращение количества ОАО в основном связано с преобладанием инсайдерской модели корпоративного управления. Формирование в Республике Армения инсайдерской модели корпоративного управления в основном обусловлено преобладанием модели семейного бизнеса. Последнее, в свою очередь, оказывает значительное влияние на развитие рынка ценных бумаг. Внедрение разработанных в 1999 г. принципов корпоративного управления ОЭСР в акционерных обществах Армении будет способствовать постепенному росту рейтинга компаний, а также создаст дополнительные возможности для привлечения капитала и его эффективного инвестирования.

**Количество зарегистрированных акционерных обществ  
в государственном регистре Республики Армения  
по организационно-правовым формам и годам<sup>1</sup>**

Год	ЗАО	ОАО	Всего
1995	1001	146	1147
1996	999	489	1488
1997	1137	910	2047
1998	2500	1137	3637
1999	2838	1185	4023
2000	3002	1189	4191
2001	3109	1152	4261
2002	3149	1153	4302
2003	3181	1123	4304
2004	3074	1077	4151
2005	3057	1021	4078
2006	3081	992	4073
2007	3161	956	4117
2008	3192	940	4132
2009	3214	926	4140
2010	3225	909	4134
2011	3289	916	4205
2012	3299	916	4215
2013	3304	916	4220
2014	3315	916	4231

<sup>1</sup> Составлено автором по данным социально-экономического положения Республики Армения в 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 годах, а также по данным публикации Министерства юстиции – «Зарегистрированные юридические лица в Республике Армения».

Основными принципами корпоративного управления являются:

– **максимизация прибыли для акционеров.** Компания работает для того, чтобы ее акционеры получили наибольшую прибыль. Причем она должна соблюдать интересы не каких-либо отдельных групп акционеров (собственников) или менеджмента, а всех акционеров в совокупности;

– **открытость финансовой информации.** Для акционеров, а также регулирующих органов нужно раскрывать информацию о финансах компании, подготовленную по международным стандартам бухгалтерского учета и аудированную независимым аудитором;

– **прозрачная структура собственности компании,** особенно в части, касающейся менеджмента, аффилированных структур и акционеров, владеющих более 5% акций. Причем структуру собственности следует открывать до конечного собственника;

– **обыкновенные акции голосуют по правилу «одна акция – один голос»;**

– **совет директоров выбирают акционеры компании,** перед которыми совет несет отчетность, а также включает в себя независимых директоров, которые не являются менеджерами компании;

– **система вознаграждения внутри корпорации** (зарплата, премии и т.д.) должна соответствовать интересам акционеров. Это означает, что либо сотрудники компании являются ее же акционерами, либо получают акции компании в качестве бонуса. Если менеджер принимает решения, от которых зависит положение компании, то его заработок должен быть напрямую привязан к капитализации предприятия;

– **корпорации должны соблюдать законы тех стран, в которых они работают;**

– **правительства и корпорации поддерживают постоянный диалог** [6].

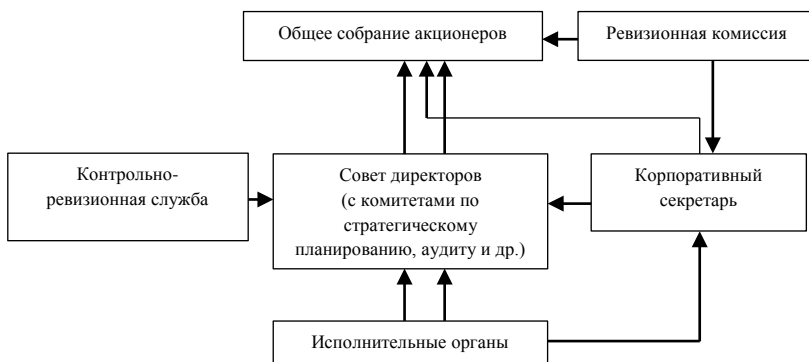
В современных экономических условиях указанные принципы можно дополнить принципом социальной ответственности бизнеса перед обществом, сущностью которого является то, что повседневная деятельность акционерного общества должна быть направлена не только на получение максимальной прибыли, но и на исполнение социальных обязательств перед обществом, активное участие в решении социальных проблем [1].

В 2011 г. в Армении с участием Министерства экономики Армении, Центрального банка, NASDAQ OMX Армения и Европейского банка реконструкции и развития (EBRD) разработан **Кодекс корпоративного управления**, который также имеет важное значение для развития цивилизованных корпоративных отношений [7].



Особую важность приобретает повышение уровня корпоративного управления акционерных обществ Республики Армения. Центральным банком РА периодически публикуются рейтинги акционерных обществ и осуществляется контроль качества корпоративного управления. Одновременно Управление по управлению государственным имуществом при Правительстве РА осуществляет мониторинг деятельности государственных акционерных обществ, а также обществ с государственным участием. По результатам мониторинга публикуются данные об уровне корпоративного управления указанных акционерных обществ, выявляются основные проблемы повышения качества корпоративного управления акционерных обществ. Управление по управлению государственным имуществом при Правительстве РА осуществляет также контроль уровня корпоративного управления уже приватизированных компаний посредством института государственных представителей.

Внедрение института корпоративного секретаря будет способствовать формированию цивилизованных корпоративных отношений в акционерных обществах, а также эффективной защите прав акционеров. На рисунке схематически представлены органы управления акционерного общества и механизм их взаимодействия.



**Органы управления акционерного общества [2]**

Правильный выбор структуры управления акционерного общества позволяет снизить возможность конфликтных ситуаций между менеджментом и акционерами, между группами акционеров, повысить эффективность управленческих решений. При этом учредители акционерного общества имеют некоторое преимущество перед другими акционерами. За счет выбора «нужной» структуры управления они могут приблизить уровень собственных прав до уровня собственных интересов. Вместе

с тем любая выбранная структура управления акционерным обществом не является «вечной» и может изменяться акционерами. Главное – управление акционерным обществом должно соответствовать его масштабам и характеру решаемых задач. Возможность комбинирования определенных звеньев управления позволяет акционерам выбирать наиболее приемлемую схему в зависимости от величины акционерного общества, структуры его капитала и конкретных задач развития бизнеса.

В результате исследования деятельности акционерных обществ Армении выяснилось, что большинство из них сталкиваются с рядом проблем, основными из которых являются:

- сложность и дороговизна привлечения заемных средств;
- низкий уровень управления;
- неудовлетворительный объем продаж выпускаемой продукции;
- наличие препятствующих факторов для экспорта продукции;
- низкий уровень стимулирования труда работников;
- низкий уровень корпоративного управления;
- недостаточное стимулирование инновационной и инвестиционной деятельности;
- низкий уровень узнаваемости продукции на мировом рынке и т.д.

Указанные проблемы обусловлены как особенностями национальной экономики, так и мировым финансово-экономическим кризисом. Улучшению деятельности акционерных обществ препятствует также недостаточная развитость рынка ценных бумаг, отсутствие «длинных денег» в экономике страны и наличие больших финансовых рисков, следствием которых является дороговизна банковских кредитов.

Обобщая изложенное, для улучшения деятельности акционерных обществ РА можем предложить следующее:

- повышение качества управления;
- увеличение финансирования НИОКР;
- раскрытие информации и обеспечение прозрачности деятельности;
- внедрение института корпоративного секретаря;
- обеспечение равенства прав миноритарных и мажоритарных акционеров;
- разработка и внедрение внутренних кодексов корпоративного поведения;
- изучение и последовательное внедрение передового опыта корпоративного управления зарубежных стран, учитывая интересы эмитентов, инвесторов и других участников корпоративных отношений, а также особенности развития национальной экономики.

Таким образом, большинство действующих в Армении акционерных обществ в своей повседневной деятельности сталкиваются с рядом проблем, решение которых будет способствовать улучшению делового климата, созданию новых рабочих мест, повышению уровня жизни населения и развитию экономики страны.

### **Библиографический список**

1. *Агеев А.* О мерах по созданию сбалансированной системы корпоративного управления в акционерных обществах // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2008. № 7.
2. *Веснин В. Р.* Корпоративное управление: учеб. пособие. М.: МГИУ, 2008.
3. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник / [кол. авт.]; под ред. А. Г. Грязновой, А. Ю. Юданова. 7-е изд., стер. М.: КноРус, 2007.
4. Институт экономики города. URL: <http://www.urbaneconomic.ru/vreurs-957-3.html>.
5. *Гомон И. В.* Развитие акционерной собственности в условиях формирования новой социально-экономической системы // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4. URL: [www.rae.ru/snt/?section=tccontent&op=show\\_article&article\\_id=10000817](http://www.rae.ru/snt/?section=tccontent&op=show_article&article_id=10000817).
6. Организация экономического сотрудничества и развития. URL: <http://www.oecd.org>.
7. Министерство экономики Республики Армения. <http://www.mineconomy.am/uploads/20121302115100132.pdf>.

**А. Г. Захарян**

*Институт экономики им. М. Котаяна  
Национальной академии наук Республики Армения  
(Ереван)*

## **Стимулирование инновационной деятельности акционерных обществ в Республике Армения**

**Аннотация.** В статье представлены результаты исследования современной практики и проблем деятельности акционерных обществ в Республике Армения. Отмечается, что возникновение акционерных обществ в Республике Армения было связано с приватизацией государственных предприятий. Автором описаны проблемы, с которыми сталкивается большинство акционерных обществ в республике Армения; рассмотрены основные принципы корпоративного управления акционерных обществ, подчеркивается, что в современных условиях повышение уровня корпоративного управления акционерных обществ Республики Армения приобретает особую важность. Предложены пути улучшения деятельности акционерных обществ, которые могут быть внедрены в Армении.

**Ключевые слова:** экономика; государство; акционерное общество; развитие; модернизация; инновация; инвестиция; эффективность.

Чтобы быть успешным в современных экономических условиях, любому предприятию необходимо особое внимание уделять инновационной деятельности, прежде всего таким вопросам, как обновление про-

изводства, реорганизация деятельности, замена одних структурных элементов другими, дополнение уже существующих элементов новыми технологиями. Такими объектами инновации на предприятии являются средства производства и технологические процессы, производимая продукция и ее качество, человеческий потенциал и развитие творческой и активной личности, социальная сфера, включая изменение поведения сотрудников организации организационное развитие и т.д.

Инновационной считается деятельность, направленная на получение результатов научных исследований и проведение экспериментальных разработок, которые должны быть реализованы как новый или усовершенствованный продукт, востребованный рынком, а также на создание нового или совершенствование существующего технологического процесса, которые будут использованы в будущей производственной деятельности организации.

При этом следует помнить о том, что введение технических, организационных и экономических инноваций вызывает адекватные изменения в существующих формах и методах организации управления. Это обуславливает необходимость непрерывности процесса разработки управленческих инноваций и становится все более важным условием повышения эффективности деятельности предприятий.

Инновационная деятельность – это одна из форм управленческой деятельности менеджеров предприятия, учитывающая как влияние внешней среды, так и изменение рынка инноваций, происходящих под влиянием общих и специфических факторов [1, с. 431]. К *общим* факторам, оказывающим влияние на инновационную деятельность предприятия, относятся циклические колебания, влияние которых на экономику в результате процесса глобализации постоянно усиливается. Так, рост цен на продовольствие происходит под влиянием роста мировых цен, или рост мирового спроса повышает цены на отдельные ресурсы [3].

Известно, что активная инновационная деятельность способствует быстрому росту предприятий и увеличению прибыли [5, с. 17]. В высококонкурентных секторах экономики предприятия для выживания и роста бизнеса вынуждены искать оптимальный способ удовлетворения запросов клиентов, выводя на рынок продукты, которые создают новую ценность у имеющих и новых покупателей. Ценность определяется качеством и уникальностью продукта или услуги, поскольку они удовлетворяют потребности и решают проблемы потребителя.

В качестве общих принципов организации инновационной деятельности предприятия исследователи называют [4, с. 345]:

– целевую ориентацию, то есть организация инновационной деятельности должна способствовать непрерывному протеканию инновационного процесса. Под непрерывностью здесь понимается целостность инновационной системы, которая должна способствовать преодолению негативных аспектов при передаче информации по стадиям инновационного цикла;

– системность инновационной деятельности, то есть наличие четко обозначенных функций, их исполнителей и взаимодействий между ними;

– адаптивность как наиболее адекватно отражающая влияние факторов внешней, внутренней среды предприятия на процессы создания инноваций, учитывающая тенденции их изменения;

– оптимальное сочетание полномочий и ответственности подразделений;

– экономичность, то есть организация инновационной деятельности должна способствовать оптимальной результативности инновационного процесса путем сокращения инновационного цикла, повышения конкурентоспособности новых изделий, своевременного реагирования на запросы потребителей и т.п.;

– иерархичность, то есть обеспечение иерархического взаимодействия между элементами инновационной деятельности на любых вертикальных и горизонтальных уровнях системы.

Наряду с этим практика инновационной деятельности предприятий выработала специфические принципы ее организации:

– создание атмосферы, стимулирующей поиск и освоение инноваций;

– нацеленность инноваций на нужды потребителя;

– приоритетные направления инновационной работы вытекают из целей и задач предприятия;

– организация инноваций осуществляется по принципу параллельности их выполнения;

– инновационная деятельность находится в компетенции руководителя и его функции заключаются в формировании стратегических инновационных проблем, целей и направлений организационного развития;

– подразделения, занимающиеся инновационной деятельностью должны обладать единством решаемых задач и их набор должен быть оптимальным;

– к инновационной деятельности привлекается весь потенциал предприятия [2, с. 57].

К основным функциям инновационного развития предприятия относятся:

- анализ внешней среды и прогнозирование ее развития;
- анализ внутренней среды предприятия;
- формирование целевого рынка для реализации проектов инновационного развития;
- анализ и количественная оценка риска на этапах инновационного развития;
- выделение приоритетных направлений деятельности;
- формирование организационной структуры управления;
- планирование производственно-сбытовой и финансовой деятельности предприятия по выбранным направлениям;
- контроль выполнения мероприятий, направленных на реализацию инновационного развития;
- подготовка решений о своевременном изменении приоритетов и поиск новых направлений инновационной деятельности.

Инновационная деятельность включает процессы последовательного превращения идеи в товар. На рис. 1 схематически представлены основные стадии инновационной деятельности.

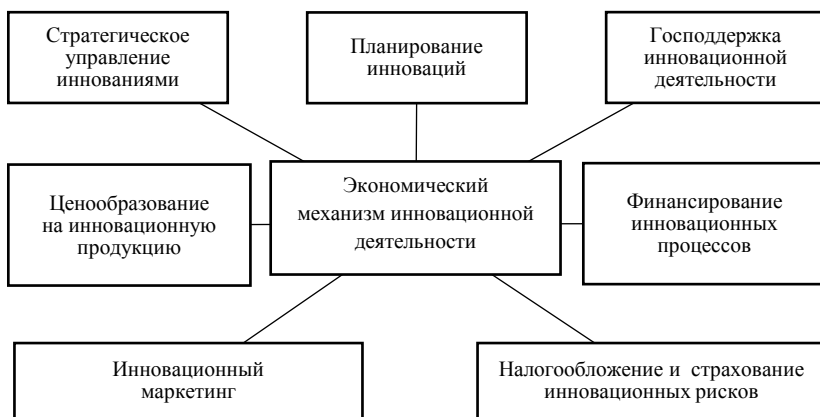


**Рис. 1. Основные стадии инновационной деятельности [6]**

*Субъектами инновационной деятельности* являются юридические и физические лица, участвующие в инновационной деятельности. Состав субъектов инновационной деятельности определяется в зави-

симости от ее целей, типа реализуемого инновационного процесса (полный или усеченный и т.п.) и структуры функций, которые могут осуществлять отдельные субъекты – участники данного процесса (одну или несколько функций, различные сочетания функций), а также территории, на которой она осуществляется. В инновационной деятельности могут участвовать следующие субъекты: инноваторы, инновационные предприятия, венчурные фирмы, бизнес-ангелы, бюджетные, внебюджетные, венчурные и инвестиционные фонды, региональные и муниципальные администрации, специализированные фирмы, оказывающие услуги, необходимые при реализации инновации (аудит, инвестиционные, информационные, консалтинговые, маркетинговые, инжиниринговые и юридические услуги, защита интеллектуальной собственности и др.), комплексные образования инновационной инфраструктуры (технопарки и технополисы, технологические бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий, технико-внедренческие особые экономические зоны и др.).

Рассматривая вопросы организации инновационной деятельности предприятий особое внимание стоит уделить структуре экономического механизма инновационной деятельности, которая схематически приведена на рис. 2.



**Рис. 2. Структура экономического механизма инновационной деятельности**

Как известно, инновационное развитие промышленного сектора экономики невозможно без формирования национальной инновационной системы. Для активизации инновационных процессов необходимо создание благоприятного инновационного климата и инновационной

инфраструктуры, формирование инновационной политики, определение инновационной стратегии и т.д.

Результативность инновационного развития предприятия характеризуется взаимосвязью основных факторов:

- потенциала науки, новых идей, открытий и разработок;
- структуры и потребностей производства;
- ресурсной базы инновационного развития;
- наличия эффективной системы управления, адекватной требованиям времени.

Эти факторы должны взаимодействовать таким образом, чтобы потенциал достижений науки постоянно опережал потребности инновационного развития предприятия. На этой основе путем соизмерения с ресурсными возможностями в планируемом периоде необходимо осуществлять выбор наиболее эффективной программы и мероприятия инновационного развития.

Законодательными основами осуществления инновационной деятельности в Республике Армения являются Конституция, Гражданский кодекс, Закон о государственной поддержке инновационной деятельности, а также международные договоры по осуществлению инновационной деятельности. Основными направлениями государственной поддержки инновационной деятельности в Армении являются [8]:

- создание благоприятной правовой основы для создания венчурных и инвестиционных фондов, осуществления инновационной деятельности;
- финансовая и инвестиционная поддержка, предоставление гарантий;
- предоставление права использования государственного имущества;
- стимулирование создания и развития инновационных инфраструктур: научно-инновационных центров, фондов, технопарков и бизнес-инкубаторов;
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров, осуществляемых инновационную деятельность.

Финансирование или софинансирование инновационной деятельности в Республике Армения осуществляется за счет:

- государственного бюджета;
- средств субъектов инновационной деятельности;
- средств местных и иностранных инвесторов, а также финансовых организаций;
- средств венчурных фондов и т.д.



Как известно, в финансировании инновационной деятельности акционерных обществ особая роль принадлежит иностранным инвесторам. Рассмотрим объемы осуществленных иностранных инвестиций в Республике Армения за 2007–2014 гг. (см. таблицу).

**Объемы осуществленных иностранных инвестиций  
в Республике Армения за 2007–2014 гг., млн дол. [7]**

Инвестиции	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Иностранные инвестиции	854,4	1257,6	935,5	702,7	816,3	751,8	597,4	1753,1
Прямые иностранные инвестиции	582,3	1000,9	732,1	483	631,4	567,4	271,2	730,6

Как свидетельствуют данные таблицы, в 2014 г. по сравнению с предыдущими годами наблюдается рост объемов иностранных инвестиций в экономику Армении. Будем надеяться, что этот рост сохранится и в 2015 г., способствуя активизации инновационной деятельности акционерных обществ.

Следует отметить, что для хозяйствующих субъектов Республики Армения осуществление инновационной деятельности особенно целесообразно в свободных экономических зонах (СЭЗ), поскольку там созданы более благоприятные условия для ведения бизнеса. В свободных экономических зонах Республики Армения акционерным обществам предоставляются следующие льготы [8]:

- освобождение от налога с добавленной стоимости по части оказания услуг организатору и эксплуататору СЭЗ, а также поставки товаров на территории СЭЗ;
- освобождение резидентов СЭЗ от уплаты налога на прибыль – для юридических лиц, и от уплаты подоходного налога – для индивидуальных предпринимателей;
- освобождение от налога на имущество зданий и сооружений, находящихся на территории СЭЗ, принадлежащих резидентам СЭЗ или используемых ими, которые имеют общественное и производственное значение;
- освобождение от уплаты таможенных пошлин и мер нетарифного регулирования тех товаров, которые были импортированы на территорию СЭЗ, а также произведенных с их использованием на территории СЭЗ товаров, предназначенных для экспорта;
- предоставление государственными органами услуг по принципу «одного окна» (без лишних проволочек) на территории СЭЗ.

Как известно, многие акционерные общества Республики Армения имеют ряд проблем, связанных с модернизацией производства,

снижением себестоимости продукции, диверсификацией производства, повышением качества производимой продукции, повышением спроса на собственную продукцию, освоением новых рынков, разработкой новых инновационных продуктов и т.д. Следует отметить, что после присоединения Армении к Евразийскому экономическому союзу наблюдается постепенное улучшение ситуации, в частности вырос и продолжает расти экспорт сельскохозяйственной продукции Армении, благодаря также и тому, что для стран – членов ЕАЭС процедура экспорта достаточно упрощена. Активизировалось экономическое сотрудничество деловых кругов, что неизбежно приведет к положительным результатам для всех сторон. Также ведутся переговоры по разработке и осуществлению совместных инновационных и инвестиционных программ, что в дальнейшем будет способствовать улучшению деятельности акционерных обществ в Республике Армения.

Таким образом, для большинства действующих в Армении акционерных обществ стимулирование инновационной деятельности имеет важное стратегическое значение, поскольку в дальнейшем может позволить выйти на новый уровень развития, создать новые рабочие места, повысить уровень жизни населения и улучшить деловой климат страны.

### Библиографический список

1. *Веснин В. Р.* Менеджмент: учебник. 4-е изд., с изм. и доп. М.: Проспект, 2012.
2. *Гершман М. А.* Инновационный менеджмент: учеб. пособие. М.: Маркет ДС, 2008.
3. *Кравцова Е. Н., Воронин В. П.* Инновационная деятельность предприятия. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2943>.
4. *Максимов Н. Н.* Основные принципы и задачи инновационной деятельности организаций в современных условиях // Молодой ученый. 2013. № 10.
5. *Фатхутдинов Р. А.* Инновационный менеджмент. 6-е изд., испр. и доп. СПб.: Питер, 2011.
6. Дистанционный консалтинг. URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section1.html>.
7. Официальный сайт Министерства экономики Республики Армения. URL: <http://www.mineconomy.am>.
8. Официальный сайт Национального собрания Армении. URL: <http://parliament.am/legislation.php?sel=show&ID=2624&lang=arm>.

**Л. А. Толстолева**  
Тюменский государственный университет  
(Тюмень)

## **Монетарная политика как механизм интеграции экономик стран Евразийского экономического союза**

**Аннотация.** Рассмотрены вопросы интеграции валютных и финансовых рынков стран – участниц ЕАЭС для повышения конкурентоспособности и стабильного развития национальных экономик. Отмечен переход стран ЕАЭС к монетарным методам регулирования и разработке монетарной политики, определены цели этой политики. Приведена классификация методов, используемых при реализации денежно-кредитной политики. Выявлены основные виды инструментов, используемых центральными банками при проведении монетарной политики. Выделены виды монетарных режимов, которые применяются при проведении монетарной политики. Указано, что политику инфляционного таргетирования обозначили в стратегиях денежно-кредитной политики на среднесрочную перспективу все страны – члены ЕАЭС.

**Ключевые слова:** монетарная политика; интеграция; монетарное регулирование; монетарный режим.

Евразийский экономический союз образован в целях кооперации, всесторонней модернизации и повышения конкурентоспособности национальных хозяйств, создания условий для стабильного развития в интересах повышения уровня жизни населения стран-участниц, углубления сотрудничества в различных сферах. С целью координации целей и направлений реализации финансовой политики государств-членов в рамках ЕАЭС действует Департамент финансовой политики, который представлен отделом налоговой политики; отделом денежно-кредитной и валютной политики; отделом платежей и координации в сфере бюджетной политики; отделом финансовых рынков.

В отчете за 2014 г. «Евразийский экономический союз. Архитектура будущего» отмечено, что «интеграция финансовых и валютных рынков государств – членов ЕАЭС способствует формированию экономических преимуществ, направленных на повышение эффективности финансовой и денежно-кредитной политики и управляемости экономикой, большей устойчивости национальных финансовых рынков к кризисным явлениям» [12].

Для выработки согласованной денежно-кредитной и валютной политики и разработки механизмов их реализации в рамках ЕАЭС регулярно проводятся совещания и встречи по вопросам валютного контроля и регулирования, которые ориентируют стран-участниц на по-

вышение роли национальных валют во внешнеторговых операциях и инвестиционной деятельности, обеспечение взаимной конвертируемости национальных валют, поэтапную гармонизацию и сближение подходов к формированию и проведению согласованной денежно-кредитной и валютной политики, первичные и конечные цели, которой «в максимальной степени должны соответствовать общественным интересам и интересам экономических агентов» [8, с. 193]. Важным моментом формирования и проведения денежно-кредитной политики является «определение системы ее целей и задач» [10, с. 73]. Неверная постановка целей политики денежно-кредитного регулирования способна привести к возникновению дисбалансов в экономике, что может стать причиной кризиса [1, с. 8]. Кроме того, чрезвычайно актуальным стал вопрос исследования роли резервных валют в мировой экономике, что позволяет понять направления развития мировой валютной системы, а также выявить статус рубля и других валют как региональных резервных валют [9, с. 5–6]. Совещание европейской экономической комиссии 25 августа 2015 г. приняло решение об углублении сотрудничества в области финансово-валютной политики, включая развитие взаимосвязей финансовых институтов, интенсификацию взаимных расчетов в национальных валютах, а также обмен опытом и информацией по этим вопросам [2].

Следует отметить, что страны – участницы ЕАЭС все в большей степени переходят к монетарным методам регулирования экономики, принятым в мировой практике и показавшим высокую эффективность в борьбе с инфляцией. Монетарная политика – это комплекс мер и мероприятий, проводимых государством в лице Центрального Банка с целью стабилизации экономики. На практике стратегия монетарной политики представляет собой метод долговременного воздействия, посредством которого принимаются решения по применению тех или иных инструментов для достижения поставленной цели. Основными целями монетарного регулирования являются: обеспечение устойчивых темпов экономического роста; поддержание стабильного уровня цен; достижение высокого уровня занятости населения; обеспечение устойчивого состояния внутреннего валютного рынка, различных сегментов финансового и кредитного рынков; поддержание устойчивости уровня ссудного процента на внутреннем денежном рынке.

Центральные банки стран как главные эмиссионные институты, которым законодательством доверена реализация денежно-кредитной политики и регулирование экономики, осуществляют это с помощью определенных методов и инструментов. Классификацию современных

методов, используемых при реализации денежно-кредитной политики, можно осуществить по различным критериям.

- 1) исходя из связи метода денежно-кредитной политики и поставленной цели, различают: прямые и косвенные методы;
- 2) по характеру действия различают: общие и селективные методы;
- 3) в зависимости от объекта воздействия выделяют: методы, регулирующие спрос на денежном рынке и оказывающие воздействие непосредственно на денежное предложение.

Методы регулирования в этом случае зависят от целей, которые определены Центральным Банком. Методы проводимой денежно-кредитной политики будут меняться исходя из причин, вызвавших изменение спроса и предложения денег. В качестве инструментов выступают переменные, величину которых можно достаточно быстро скорректировать и с которыми связаны целевые ориентиры, используемые Центральным Банком. Инструменты проведения монетарной политики должны отвечать определенным требованиям: быть максимально действенными, чтобы обеспечивать достижение целей регулирования; быть нейтральными и оказывать одинаковое влияние на конкурентоспособность кредитных организаций; равномерно воздействовать на конкурентоспособность всех кредитных институтов или их отдельных групп.

Выбор и использование инструментов реализации денежно-кредитной политики определяется тем кругом задач, которые Центральный Банк должен решать на определенном этапе развития экономики. Использование определенного сочетания инструментов меняется в зависимости от приоритетов и направленности общеэкономической политики государства, степени открытости экономики, существующих традиций и конкретных задач.

Основными видами инструментов, применяемых Центральным Банком при проведении монетарной политики, являются: нормы обязательных резервов; ставки процентов по операциям Центрального Банка; рефинансирование кредитных организаций; валютные интервенции; установление ориентиров роста денежной массы; операции с государственными ценными бумагами; прямые количественные ограничения; эмиссия облигаций от своего имени.

По мере развития и совершенствования финансово-кредитной системы Центральный Банк может использовать новые, более эффективные методы и инструменты проведения денежно-кредитной политики. Такими полномочиями Центральные Банки наделяются в соответствие с Законом. Однако если они не предусмотрены действующим законодательством, Центральный Банк не сможет воспользоваться

в будущем более эффективными, новыми инструментами, кроме тех, что перечислены в Законе на момент его принятия.

В этой связи для обеспечения более гибкого применения инструментов денежно-кредитной политики Центральными Банками необходимо, чтобы действующее законодательство включало более широкий круг потенциально пригодных для возможного использования банками инструментов.

Появление различных режимов регулирования денежно-кредитной сферы было обусловлено крахом Бреттон-Вудской валютной системы и желанием введения новых ориентиров монетарной политики.

Современная монетарная политика основана на применении следующих монетарных режимов:

а) валютное таргетирование – в качестве номинального якоря принят обменный (валютный) курс;

б) денежное таргетирование – номинальным якорем выступают денежные агрегаты;

в) инфляционное таргетирование – номинальным якорем выступает инфляция;

г) таргетирование без явного номинального якоря – денежно-кредитная политика, не имеющая явного целевого показателя (таргетирование ссудного процента, таргетирование номинального объема ВВП и другие виды таргетирования).

Следовательно, монетарное таргетирование использует в качестве целевых показателей денежно-кредитной политики абсолютные значения тех или иных денежных агрегатов либо их относительных приростов [7, с. 287].

Практика использования различных режимов таргетирования показала, что если для развивающихся стран введение таких режимов было прогрессивным моментом и означало укрепление их финансовой устойчивости, то для развитых стран, напротив, это был регресс, который привел к утрате самостоятельности органами денежно-кредитного регулирования, а следовательно, доверия к ним субъектов экономики. Это привело к тому, что после непродолжительного использования режима валютного таргетирования развитые страны стали переходить к режиму инфляционного таргетирования, выбрав в качестве цели таргетирование инфляции. Этот режим характеризуется большей прозрачностью, максимальной независимостью Центрального Банка, высокой автономностью денежной системы страны.

К примеру, политика таргетирования обменных курсов используется чаще всего развивающимися странами и странами с переходной

экономикой, тогда как таргетирование денежных агрегатов и инфляционное таргетирование используется преимущественно развитыми странами и далеко не всегда оказывается эффективным для стран с переходной экономикой.

В последние годы члены ЕАЭС все больше переходят к режиму инфляционного таргетирования, который предполагает, что Центральный Банк осуществляет прогнозирование предстоящего уровня инфляции, а после этого прогнозные значения сравниваются с целевыми ориентирами инфляции, которых нужно достичь. Полученная разница между прогнозными значениями и целевым ориентиром показывает, как должна быть скорректирована монетарная политика. Инфляционное таргетирование предполагает, что органы денежно-кредитного регулирования устанавливают плановый показатель инфляции и затем используют все средства для его достижения. Вместе с тем для «достижения целевого ориентира инфляции нецелесообразно наращивание бюджетного дефицита, так как даже при его относительной сбалансированности сохраняется инфляционная составляющая» [6, с. 7], поскольку «монетарный фактор все-таки остается фактором инфляции» [4, с. 194].

Постепенное снижение уровня инфляции способствует также снижению макроэкономических рисков, расширению кредитования, аккумулированию капиталов для обновления основных фондов и тем самым созданию условий экономического роста. При этом уменьшение негативного влияния инфляции создает условия для улучшения инвестиционного климата в стране и экономического роста на долгосрочную перспективу. Снижение уровня инфляции способствует нормализации структуры внутреннего спроса, что позволит снизить масштабы долларизации и евроизации экономики» [5, с. 19]. Достижение других целей сводится к сглаживанию резкого изменения спроса и предложения на отдельных сегментах финансового рынка.

Политику инфляционного таргетирования в 2015 – 2017 гг. обозначили денежные власти стран-участниц в своих стратегиях о денежно-кредитной политике на основе согласованных действий в этой области.

В «Стратегии Центрального Банка Республики Армения на 2015–2017 гг.» определено, что целью проведения эффективной денежно-кредитной политики является «осуществление денежно-кредитной политики в режиме инфляционного таргетирования, направленной на сдерживание инфляционных ожиданий общественности и обеспечение минимальной волатильности цен вокруг целевого уровня инфляции, тем самым создавая необходимые предпосылки для обеспечения мак-

роэкономической стабильности и экономического роста в долгосрочной перспективе» [15].

Главной целью денежно-кредитной политики Республики Беларусь является «содействие устойчивому и сбалансированному развитию экономики страны через поддержание ценовой стабильности. Основной задачей денежно-кредитной политики в 2015 г. останется снижение инфляции, измеряемой индексом потребительских цен до 12% (декабрь 2015 г. к декабрю 2014 г.). Поддержание денежного предложения на адекватном уровне будет способствовать снижению монетарных факторов и инфляции» [13].

В основных направлениях «Денежно-кредитной политики Республики Казахстан до 2020 г.» указывается, что «в настоящее время целью денежно-кредитной политики является стабильность цен, предполагающая достижение и удержание инфляции на низком уровне. Четкая ориентация Национального Банка на снижение и стабилизацию инфляции на низком уровне потенциально повышает доверие рынков к Центральному Банку и способствует устойчивому и сбалансированному экономическому росту. В этих условиях инфляционное таргетирование является предпочтительным для Казахстана режимом денежно-кредитной политики» [11].

В основных направлениях денежно-кредитной политики России на период 2015–2017 гг. отмечается, что «для достижения установленной законодательством цели денежно-кредитной политики по обеспечению ценовой стабильности Банк России завершает многолетний переход к режиму таргетирования инфляции. Банк России с 2015 г. будет проводить денежно-кредитную политику в рамках режима таргетирования инфляции [14]. Цель денежно-кредитной политики – снижение к 2017 г. инфляции до 4% и дальнейшее ее удержание около этого уровня, что «позволит преодолеть последствия финансового кризиса и вывести экономику на траекторию устойчивого роста» [3, с. 72].

### Библиографический список

1. Дробышевский С. М., Евдокимова Т. В., Трунин П. В. Влияние выбора целей и инструментов политики денежных властей на уязвимость экономик. М.: Дело, 2012.
2. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. URL: <http://eec.eaunion.org/ru/Pages/default.aspx>.
3. Казымагомедов А. А., Сурхаев Р. Р. Инфляция как главный объект денежно-кредитной политики // Деньги и кредит. 2011. № 10.
4. Красавина Л. Н., Пищук В. Я. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика. М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Красавина Л. Н. Актуальные проблемы инфляции и ее регулирование в России: системный подход // Деньги и кредит. 2011. № 3.



6. *Красавина Л. Н.* Снижение инфляционных рисков как фактор достижения прогнозируемых показателей инфляции и ценовой стабильности // Деньги и кредит. 2012. № 12.
7. *Малкина М. Ю.* Инфляционные процессы и денежно-кредитное регулирование в России и за рубежом: учебн. пособие для вузов. М.: ИНФРА-М, 2012.
8. *Моисеев С. Р.* Денежно-кредитная политика. Теория и практика. Учебное пособие. 2-е изд. М.: МФПА, 2011.
9. *Наркевич С. С., Трунин П. В.* Резервные валюты: факторы становления и роль в мировой экономике. М.: Ин-т Гайдара, 2012.
10. *Фетисов Г. Г.* Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. М.: Экономика, 2006.
11. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан до 2020 г.: постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 апреля 2015 г. № 67 (с доп. от 17 июня 2015 г., № 122). URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/НБ%20РК%20Ден.кред.пол.%20до%202020.pdf>.
12. Евразийский экономический союз. Архитектура будущего. Годовой отчет за 2014 г. URL: [http://eec.eaeunion.org/ru/Documents/ЕЕС\\_ar2014.pdf](http://eec.eaeunion.org/ru/Documents/ЕЕС_ar2014.pdf).
13. Об утверждении Основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2015 г.: указ Президента Республики Беларусь от 1 декабря 2014 г., № 551. URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/НБ%20РБ%20Ден.кред.пол.%202015.pdf>.
14. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 г. и период 2016–2017 гг. / Банк России. URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/ЦБ%20РФ%20Ден.кред.пол.2015%20и%202016-2017.pdf>.
15. Стратегия Центрального Банка Республики Армения на 2015–2017 гг. URL: <http://eec.eaeunion.org/ru/act/finpol/dofp/valuta/Documents/ЦБ%20РА%20Стратегия%202015-2017.pdf>.

**В. В. Гришина**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Инновационное развитие экономики как регулятор уровня безработицы в Российской Федерации**

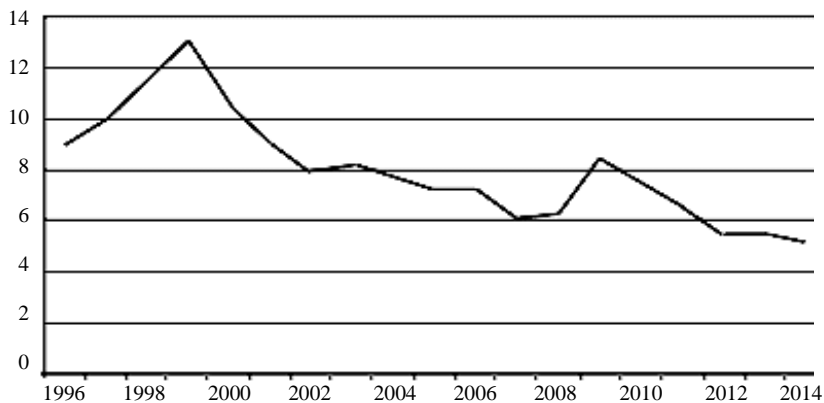
**Аннотация.** Рассмотрен инновационный курс экономического развития Российской Федерации. Данный путь развития повлечет за собой повышение инвестиционной привлекательности нашей страны, что поможет вывести экономику из кризиса.

**Ключевые слова:** безработица; кризис; инновации; инвестиции; стратегии развития.

В последнее время широкая общественность с интересом наблюдает за тем, как Российская Федерация вынужденно перестраивает экономическую систему вследствие санкционного давления западных стран и стран Евросоюза.

Одним из выходов из сложившейся ситуации является становление страны на инновационный путь развития. В нашей статье раскроем вопрос влияния результатов развития инновационной экономики на безработицу.

В нынешних экономических условиях проблема занятости населения стоит достаточно остро. Обратимся к графическому представлению уровня безработицы РФ на рис. 1 [4].



**Рис. 1. Уровень безработицы в РФ, %**

Проанализировав динамику изменения уровня безработицы в России, можно сделать вывод о том, что переход к рынку в нашей стране сопровождался резким повышением этого показателя. В остальные годы его вариация более стабильна, и мы наблюдаем явную тенденцию к понижению безработицы. Но как уже упоминалось выше, на фоне нестабильной экономической ситуации в стране этот показатель вновь «ползет» вверх.

Развитие инноваций на каждом этапе производства и реализации продуктов и услуг потребует труда компетентного персонала. Иными словами, встав на инновационный путь развития, наша страна сможет наблюдать за всплеском производительности труда. Это произойдет вследствие более мощной автоматизации, интеллектуализации и информатизации производства, что повлечет за собой сокращение числа рабочих мест, повышение уровня образования работников и т.д.

Для того, чтобы определить, какие отрасли экономики можно считать инновационно-ориентированными, рассмотрим такой показатель, как распределение инновационных проектов по направлениям (рис. 2, 3) [3, с. 3].



Рис. 2. Распределение инновационных проектов по направлениям (2009 г.), %



Рис. 3. Распределение инновационных проектов по направлениям (2010 г.), %

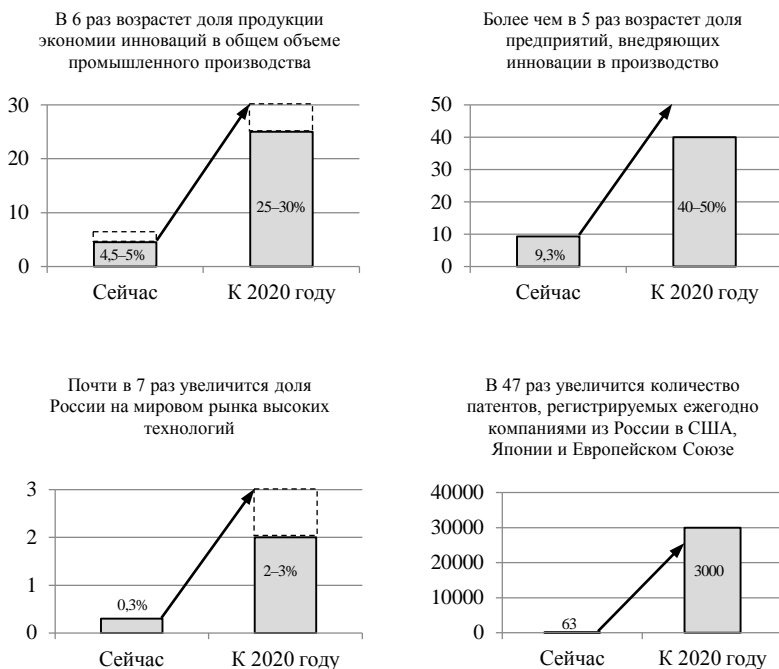
Проведя анализ распределения инновационных проектов по направлениям, можно сказать о том, что динамика данного показателя в целом отрицательная. Снижение составляет от 0,1 до 4,6%, исключая такие отрасли, как авиационные и космические системы, информационно-телекоммуникационные технологии, энергетика и энергосбережение, индустрия наносистем и материалов биотехнологии и медицина – рост в этих отраслях составляет от 0,5% до 3,2%.

Наблюдаемый сегодня уровень безработицы в 5,3% довольно низок для России. Интересно отметить, что безработица сейчас подошла приблизительно к тому рубежу, когда в 2007 г. начался рост инфляции. Поэтому августовское ускорение инфляции может свидетельствовать в том числе и о том, что ситуация в экономике приближается к полной занятости, а значит и уровню потенциального выпуска [2, с. 8].

Проанализировав уровень безработицы и долю инновационных проектов по направлениям, можно отметить что количество занятых в таких отраслях, как авиационные и космические системы, информационно-телекоммуникационные технологии, энергетика и энергосбережение, индустрия наносистем и материалов, биотехнологии и медицина увеличилось. Развитие узкоспециализированных отраслей экономики повлечет за собой инвестиции в российскую экономику, а также поставит нашу страну на более высокое место на мировом рынке. Потребности мирового рынка растут именно в инновационных товарах, а значит развитие данного направления в России повысит долю нашей страны на этом рынке и таким образом произойдет не только повышение уровня продаж готовой продукции, но и, конечно же, вырастет прибыль. Следовательно, дальнейшее развитие экономики в выбранном направлении сделает ее еще более рентабельной.

Решение проблем занятости и безработицы, определение политики занятости вызывают необходимость теоретического познания [1, с. 42] этих важных и острых проблем, но в сложившейся сложной экономической ситуации в нашей стране нужно обратить еще большее внимание на развитие инновационной экономики. Данный путь открывает дороги к более высокому развитию Российской Федерации не только нам, но и последующим поколениям, а также несет за собой закрепление за нашей страной статуса экономически развитой и инновационной экономики, что повышает влияние России на мировой арене.

В заключение хотелось бы обратить внимание на стратегию инновационного развития Российской Федерации до 2020 г. (рис. 4) [5].



**Рис. 4. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.**

Этот стратегический прогноз заставляет смотреть на развитие экономической системы нашей страны с еще большим оптимизмом.

#### **Библиографический список**

1. Гришина В. В., Махинова Н. В. Теория занятости и ее применение в условиях экономического кризиса // Материалы XIII Всероссийского форума молодых ученых и студентов. Екатеринбург. Ч. 3.
2. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России от 25–31 октября 2010 г.
3. Сочетать элементы // Российская газета. № 243.
4. Агентство информационных сообщений. URL: [www.vg-news.ru](http://www.vg-news.ru).
5. Интеллектуальная собственность. Авторские и смежные права. URL: [www.copyright.ru](http://www.copyright.ru).

**А. С. Исаева, Ю. Ш. Капкаев**  
Челябинский государственный университет  
(Челябинск)

## **Обеспечение социальной справедливости при сохранении экономической эффективности в рамках евразийской интеграции**

**Аннотация.** Курс на интеграцию экономических политик перевел на новый уровень актуальность вопросов в области социальной справедливости. Увеличение числа мигрантов, постарение населения и как следствие повышение спроса на социальные услуги в стране – вот что характеризует ситуацию на данный момент. В статье рассмотрен вопрос о возможности обеспечения социальной справедливости, не нанося урона экономической эффективности, учитывая опыт Евросоюза, в рамках сотрудничества России со странами-участницами Евразийского экономического союза. Сегодня существует объективная необходимость вмешательства государств в социальные процессы, наращивания интенсивности обеспечения социальной справедливости на территориях евразийской интеграции для каждого гражданина.

**Ключевые слова:** Евразийский экономический союз; социальная справедливость; внешнеэкономическая деятельность; финансовая политика; социальный прогресс; интеграция.

Главной целью прогрессирования экономики является достижение высокого уровня благосостояния населения, положительной ситуации в общественной области. Базисом деятельности государства является опция обеспечения справедливости – важнейший показатель и залог устойчивости общественного прогресса [1, с. 5–11]. Деятельность государства в этом направлении выражается в социальной политике. Особую роль проблема справедливости приобретает во время глобальных общественных трансформаций: изменений в организации социально-экономической жизни, в принципах распределения, организации общественного порядка и устройства власти.

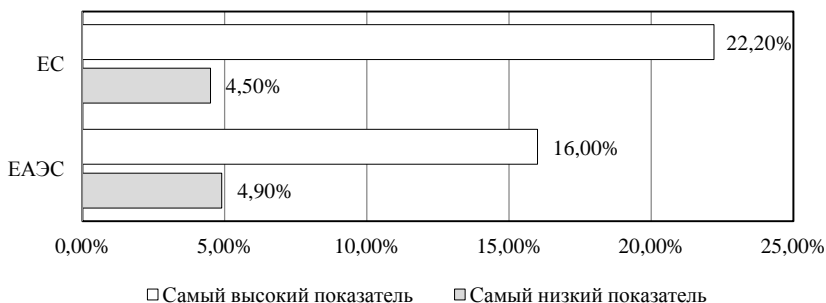
В каждой экономической системе существует трудность выбора: предпочесть ли распределение доходов, регулируемое в основном государством, или распределение, корректируемое рынком [9, р. 544–546]. По мнению большинства, стремление к равенству в распределении доходов – это стремление к социальной справедливости, что логически характеризуется падением экономической эффективности. Так как при подобных условиях нет стимула продуктивно работать ни бедным слоям (общество дает гарантии материальной поддержки), ни обеспеченным (излишки взыскиваются с помощью налогов). В итоге проблема распределения доходов преобразуется

в проблему предпочтения социальной справедливости или экономической эффективности. Существует множество теорий о равновесном выборе этих двух категорий. Одна из них – «парето-оптимальное состояние рынка», когда каждый участник рынка, стремясь к своей выгоде, способствует достижению взаимного равновесия экономики. Это предполагает, что для достижения подобного состояния в евразийской интеграции необходимо задать рынку разумное распределение ресурсов, ввести прогрессивный налог на конечные доходы экономических субъектов. Результатом этих мероприятий будет оптимальное экономическое использование ресурсов и достижение желаемой социальной ситуации на территории стран-участниц ЕАЭС.

На данный момент тема направления тенденций развития Евразийского экономического союза на фоне проблем Евросоюза является одной из самых актуальных. Это объясняется многими факторами, главный из которых – недопущение повторения ошибок ЕС. В результате кризисных явлений в странах Южной Европы обострились бюджетные и социальные проблемы, которые традиционно компенсируются с помощью денежных вливаний из бюджета ЕС. Ситуация была бы менее критична, если бы при создании еврозоны учитывались критерии оптимальности валютных зон. С момента создания единого рынка в Европейском союзе также сохраняется барьер свободного движения рабочей силы, мобильность рабочей силы достаточно низкая. В некоторой степени причина этой ситуации заключается в особенностях правового регулирования [10, р. 44–45]. В некоторых странах ЕС право получения пособия по безработице дается только при условии постоянного места проживания.

Уровень безработицы по ЕАЭС в целом в августе 2015 г. составил 5,4 % экономически активного населения, в том числе в Казахстане – 4,9 %, Армении – 16 %. На территории Евросоюза ситуация намного хуже: уровень в целом достиг 9,5 %, в Германии – 4,5 %, в Испании – 22,2 %. Анализ данных (см. рисунок) позволяет сделать вывод о слишком большом отличии: в ЕС разность между самым малым и высоким показателем составляет 17,3, в ЕАЭС – 11,1 [11].

Из-за неравномерной плотности населения и развитости экономики для решения экономических проблем на территории стран-участниц ЕАЭС все чаще привлекают трудовых мигрантов [6, с. 53–54]. На общем фоне падения производства, из-за отсутствия визового режима внутри СНГ динамичная трудовая миграция формируется в пользу России и Казахстана. Де-факто рынок труда в условиях экономической интеграции России, Казахстана и Белоруссии уже един.



Самый высокий и самый низкий показатели уровня безработицы в ЕС и в ЕАЭС, % экономически активного населения (по состоянию на август 2015 г.)

ЕЭК планирует отмену любых квот для граждан стран-участниц ЕАЭС на рынке труда [3, с. 189–199]. По этой причине значимо проведение постоянной корректировки по созданию прозрачной среды налоговых платежей, в частности информатизации процесса регистрации доходов и денежных переводов мигрантов. Для стран выезда благодаря денежным переводам мигрантов также существует положительный экономический эффект – приток капитала, который позволяет удерживать уровень прогресса отстающих секторов экономики. В настоящее время трудовая миграция стала не только одним из средств выживания населения, но и действенным механизмом экономической интеграции евразийских стран.

В развитых странах значительна взаимосвязь систем социальных пособий, налоговой системы и трансфертных платежей, для того чтобы не создавать ситуацию социального иждивенчества у граждан. Чтобы избежать подобной ситуации, необходимо введение единого отрицательного налога (в виде единой суммы субсидий потребителям с регрессивной шкалой).

Если государство монополист в посредничестве производства общественных благ, то это сказывается на понимании населением связи расходов на социальные нужды и взыскания налогов. Поэтому создается иллюзия бесплатности, что вытекает в негативное отношение населения к росту налогового бремени для покрытия нужд, но положительному отношению к повышению государственных расходов на социальные блага.

Возвращаясь к демографическим нюансам социального и экономического развития, немаловажно упомянуть о значимости стоимости



труда. Рост стоимости труда гарантирует увеличение количества финансовых ресурсов пенсионной системы [4, с. 385–398]. Также, в случае с обязательными отчислениями, приводит к увеличению объемов средств, часто используемых в виде долгосрочных инвестиций. Кроме того, рост заработка активизирует население совершать дополнительные вклады, например в виде добровольных пенсионных вкладов. Заработная плата, указывающая цену труда, имеет большое значение, поскольку более высокий уровень оплаты обеспечивает более широкий выбор. Поэтому логично предположить, что высокая цена труда обеспечивает лучшие условия человеческого развития.

Значительное влияние на общественное развитие оказывают такие социально важные услуги, как образование, здравоохранение и услуги в жилищно-коммунальном секторе экономики (особенно в России) [2, с. 198, 342]. Одним из показателей выбранных приоритетов в человеческом развитии является увеличение в обществе доли граждан пенсионного возраста, как за счет достаточно высокой продолжительности жизни в связи с качественным медицинским обслуживанием, так и за счет существенной доли льготных категорий служащих с ранним пенсионным возрастом, в основном в государственном секторе.

Повышение количества населения в пожилом возрасте ведет не только к увеличению потребности в ресурсах, направляемых в пенсионный фонд, но и к росту расходов на медицинские услуги [8]. Установлено, что затраты на медицинское обслуживание пенсионера в 3,0–3,5 раза выше, чем на молодого человека. По прогнозным оценкам, в развитых странах в ближайшей перспективе только доля расходов на пенсии и здравоохранение в ВВП приблизится к 50 %, а в некоторых странах она превысит рубеж 60 % [5, с. 7–8]. Рост доли граждан пенсионного возраста в обществе влечет повышение спроса на социальные услуги. В свою очередь увеличение предложения социальных услуг, в том числе и за счет общественного сектора, также связано с выбранными приоритетами в человеческом развитии. ЕЭК планирует обеспечение предоставления бесплатной медицинской помощи в полном объеме каждому гражданину стран-участниц союза, что в скором времени потребует наращивания количества капитала для модернизации системы здравоохранения.

Одним из основных пунктов партнерства внутри ЕАЭС является образовательное сотрудничество. Общий рынок производства и труда невозможен без общего подхода к формированию кадров, стандартизации системы на общих принципах. Вследствие принятия закона «Об образовании в РФ» от 2012 г. и ряда других правовых документов стало возможным развитие сетевых программ, не требующих дополни-

тельных вложений. В рамках программ есть все возможности для ведения единого обучения, также осуществляется обмен контактами, знакомства и т. д. Благодаря созданию ЕАЭС академическая мобильность молодежи становится реальностью: теперь есть возможность учиться в вузах других стран-участниц. В конечном итоге это будет способствовать повышению доверия между евразийскими народами, их гармоничному сосуществованию и развитию.

Эффективная интеграция должна основываться только на новых принципах и образах будущего, в которых будет значительно больше независимости судов, здоровой налоговой политики и социальной защищенности граждан. Основными инструментами – регуляторами общественных отношений являются такие сферы общества, как политическая, экономическая и социальная. Нахождение баланса между этими общественными сферами будет способствовать благополучию граждан в ходе интеграционного строительства в ЕАЭС. Сегодня существует объективная необходимость вмешательства государств в социальные процессы, повышения интенсивности обеспечения социальной справедливости на территориях евразийской интеграции для каждого гражданина.

### Библиографический список

1. *Бархатов В. И.* Устойчивое развитие национальной экономики России в современных условиях // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 9 (338).
2. *Бархатов В. И.* и др. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике. Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011.
3. *Искаков И. Ж.* Проблемы и перспективы интеграции евразийского пространства // Журнал теоретических и прикладных исследований «Известия». 2011. № 4–2 (72).
4. *Капкаев Ю. Ш.* Роль государства, бизнеса и граждан в достижении социальной справедливости при сохранении экономической эффективности // «Экономика для человека»: социально-ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора: материалы Моск. эконом. форума / под ред. Р. С. Гринберга, К. А. Бабкина, А. В. Бузгалина. М.: Культурная революция, 2014.
5. *Карабчук Т. С., Соболева Н. Э.* Введение общего пенсионного пространства в странах евразийского экономического союза: насколько это важно и каковы последствия? // Научно-аналитический журнал «Евразийская экономическая интеграция». 2014. № 3 (24).
6. *Карабешкин Л.* Внешнеполитические стратегии постсоветских стран и политика России // Научно-аналитический журнал «Евразийская экономическая интеграция». 2012. № 2 (15).
7. *Маккинли Т.* Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса / под общ. ред. проф. В. П. Колесова. М.: Права человека, 2010.
8. *Максимова В. Ф., Максимов К. В., Вершинина А. А.* Международные финансовые рынки и международные финансовые институты. URL: <http://pandia.ru/text/77/232/35480.php>.
9. *Mankiw N. G.* 6th edition. Cengage Learning, 2011.
10. *Valovaya T.* Eurasian Economic Integration: Origins, Patterns, and Outlooks // Eurasian Integration Yearbook 2012. Almaty, 2012.
11. Статистические данные MOT (International Labour Organisation). URL: <http://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--en/index.htm>.

**Д. В. Кошкуль**

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации  
(Москва)*

## **Валютно-финансовые аспекты евразийской экономической интеграции**

**Аннотация.** Рассмотрены основные принципы и перспективы валютно-финансового взаимодействия в рамках Евразийского экономического союза. Процесс евразийской экономической интеграции представлен в контексте глобальной тенденции развития мировой валютно-финансовой системы и международного интеграционного опыта.

**Ключевые слова:** региональная экономическая интеграция; валютно-финансовая интеграция; евразийская интеграция; мировая экономика; мировая валютно-финансовая система; ЕАЭС.

Прежде чем обратиться к вопросу валютно-финансового взаимодействия стран Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), необходимо отметить, что происходящие в рамках ЕАЭС процессы представляют собой яркое проявление глобальной тенденции трансформации мировой валютно-финансовой системы. Данная тенденция основывается прежде всего на процессах экономической интеграции, составляющей рыночную (социальную) основу формирования системы региональных валютно-финансовых связей. Анализ интеграционных процессов в различных регионах, в частности в Латинской Америке, показал, что интеграционный процесс выступает в качестве источника повышения устойчивости стран в глобальной экономике, решения функциональных проблем мировой валютно-финансовой системы, связанных с процессом глобализации и проявившихся с наибольшей остротой в ходе мирового финансового кризиса. Речь идет прежде всего о проблеме глобальных дисбалансов и валютно-финансовой нестабильности. В частности, Т. Д. Валовая указывает на ключевую роль мирового финансового кризиса в углублении евразийской экономической интеграции, связывая его влияние с потребностью стран в источниках роста [5].

Взаимосвязь между задачей формирования евразийского интеграционного пространства и задачей ослабления последствий мирового финансового кризиса, в частности преодоления проблемы глобальных дисбалансов, отмечается также лидерами стран ЕАЭС [8]. Н. Назарбаев определяет роль евразийского проекта прежде всего как источника роста, обеспечивающего формирование спроса на экономику региона: «В условиях неустойчивой глобальной конъюнктуры единый евразийский рынок становится одним из основных источников роста экономик

“тройки”». Уже не столько внешний спрос, сколько спрос внутри Таможенного союза обеспечивает загрузку наших предприятий в самых разных отраслях промышленности, в сельском хозяйстве, в сфере услуг» [2, с. 6]. Данная позиция демонстрирует важность для евразийской интеграции ресурса экономической и валютно-финансовой стабилизации, заложенного в интеграционных механизмах.

Обратимся к особенностям интеграционного процесса на евразийском пространстве, определяющим в сущности конструкцию региональных валютно-финансовых механизмов. Несмотря на присутствие в составе участников ЕАЭС стран с переходной экономикой, его интеграционная модель ориентирована на рыночные принципы, близкие европейской интеграционной модели. Целевым интеграционным механизмом при этом является создание регионального рынка, основанного на действии четырех свобод: «свободного передвижения товаров, лиц, услуг и капиталов» [9]. Как отмечает Т. М. Сулейменов, «основной движущей силой интеграции трех экономик государств-членов Таможенного союза должен стать бизнес наших стран. При этом важно обеспечить свободу движения услуг, инвестиций и рабочей силы в ТС и ЕЭП при соблюдении защиты прав в сфере интеллектуальной собственности» [2, с. 219].

Таким образом, архитекторами евразийской экономической интеграции сделан выбор в пользу рыночных принципов интеграции как стимула внутрирегиональной экономической активности. Выбранная рыночно ориентированная интеграционная модель определяет также вектор развития региональных валютно-финансовых механизмов. В случае ЕАЭС возможно говорить о свойственном интеграционной модели, ориентированной на рынок, развитии расчетных механизмов региональной валютно-финансовой системы, что прежде всего является фактором снятия ограничений деловой активности. Так, ЕАЭС, наподобие европейской интеграционной модели, акцентирует задачу валютной стабильности. Вместе с тем наличие в регионе макроэкономических и регулятивных асимметрий, очевидно, тормозит развитие в рамках ЕАЭС универсальных валютных принципов. При этом актуальным является поступательное движение в направлении согласованности валютной политики.

Как отмечает В. Я. Пищик, «задача тесной координации и согласования политики валютного курса становится приоритетной и требует детальной проработки не ранее, чем на этапе перехода к валютному союзу как высшей организационно-правовой форме валютно-экономической интеграции» [7, с. 18]. Вместе с тем существующий международный опыт экономической интеграции, например в рамках интеграционного объединения Меркосур в Латинской Америке, показывает

актуальность валютной координации и на более ранних интеграционных этапах при ориентации интеграционной модели на рынок.

В отношении ЕАЭС данный подход имеет основания в лице активного использования рубля при расчетах во внутрирегиональной торговле. Доля рубля в торговых расчетах составляет более 50 % [3], что соответствует в целом доле России в структуре внешней торговли своих партнеров по ЕАЭС.

Развитие инструментов валютной координации было начато еще в 2010 г. в результате подписания Соглашения о согласованных принципах валютной политики. В то же время практическая реализация подобных принципов упирается в целый ряд ограничений.

Во-первых, таким ограничением являются регулятивные асимметрии, которые не только препятствуют развитию глубоких форм валютной интеграции (формированию валютного союза), но и снижают эффективность любого согласованного воздействия стран на валютные (денежные) отношения. Сглаживание данных асимметрий представляет собой ключевую предпосылку для внедрения валютной координации.

Во-вторых, важным ограничением является нестабильность курсовых соотношений – значительная индивидуальная волатильность национальных валют стран-участниц ЕАЭС. Данное ограничение требует прежде всего формирования фундаментальных предпосылок валютно-финансовой стабильности – увеличения спроса на валюты стран. Следует отметить особую роль механизмов экономической интеграции в данном отношении. Так, повышение дополняемости национальных экономик посредством целенаправленного развития производственной интеграции является необходимым условием роста емкости региональной экономики и создания взаимного спроса на национальные валюты стран. Кроме того, фактором, дестабилизирующим курсовые соотношения, является отсутствие необходимого инвестиционного спроса на российский рубль и недостаточно широкое использование валют остальных стран-участниц евразийской интеграции. Соответственно, актуальным является формирование юридических условий использования рубля в качестве инвестиционного актива, а также развитие платежных механизмов для реализации расчетов в валютах стран-участниц ЕАЭС (наподобие существующей в Латинской Америке системы SML). Обоснованным представляется также предложение по созданию фонда поддержки экспортно-импортных операций в национальных валютах [3].

Финансовый аспект евразийской интеграции представлен прежде всего в контексте формирования регионального финансового рынка

и создания регионального финансового регулятора, что соответствует рыночной интеграционной модели ЕАЭС. Однако на современном этапе в связи с наличием существенных регулятивных асимметрий в рамках ЕАЭС в данном отношении реализуется сдержанная политика, предполагающая достижение указанной цели только к 2025 г. К данному году предполагается гармонизировать все аспекты финансового регулирования, обеспечив взаимное признание банковских и страховых лицензий, лицензий, позволяющих оперировать на рынках ценных бумаг [6].

Следует отметить, что не только принципы и тенденции внутри-регионального экономического взаимодействия стран формируют перспективное направление развития региональной валютно-финансовой системы, но и вопрос внешнеэкономического взаимодействия региона. Важной для ЕАЭС в данном отношении является идея консолидации связей между Европой и Азией. Одновременно векторы внешней политики ЕАЭС тяготеют к контурам БРИКС. Так, установлено сотрудничество с Меркосур, АСЕАН, АТЭС. Проводится работа по развитию контактов с Китаем. Весьма отчетливо формулируется задача взаимодействия с Азиатско-Тихоокеанским регионом. Актуальность взаимодействия с АТР связана в первую очередь со значительным потенциалом роста данного региона [1, с. 3]. Данные аспекты предопределяют вероятность углубления валютно-финансового сотрудничества ЕАЭС с азиатскими странами, в частности развития механизмов расчетов в национальных валютах, углубление использования во внерегиональных расчетах стран китайского юаня.

Необходимо отметить, что ориентация на взаимодействие с АТР является важной точкой соприкосновения ЕАЭС с отдельными странами Латинской Америки, прежде всего с Тихоокеанским альянсом, определяющим сотрудничество с данным регионом в качестве ключевой внешнеэкономической цели. Заинтересованность во взаимодействии с Тихоокеанским альянсом подтверждается весьма активным переговорным процессом ЕАЭС со странами данного интеграционного блока.

Имеет место также развитие валютно-финансового сотрудничества между странами ЕАЭС и странами Латинской Америки. Наиболее ярким примером в данном отношении является перспективное взаимодействие России и Бразилии в рамках финансовых институтов БРИКС. При этом имеются и другие аспекты валютно-финансового взаимодействия, в частности развиваются механизмы расчетов в национальных валютах. По оценкам А. Лихачева, в настоящее время объем данных расчетов ограничен – всего 2–3 % от совокупного оборота, лишь по отдельным странам доля составляет до 10 % [4]. При этом предпосылкой дальнейшего развития расчетных механизмов должно стать преж-

де всего усиление банковского взаимодействия регионов. На сегодняшний день уже имеет место создание совместных банков, к примеру Российско-Венесуэльского банка.

Таким образом, валютно-финансовые тенденции, свойственные евразийскому интеграционному процессу, находятся в русле глобальных тенденций трансформации мировой валютно-финансовой системы, предполагающих одновременно углубление внутрорегиональных экономических связей и систематизацию внерегионального взаимодействия.

### Библиографический список

1. Азиатско-Тихоокеанская экономическая интеграция / Г. М. Костюнина. М.: РОССПЭН, 2002.
2. Годовой отчет Евразийской экономической комиссии, 2013.
3. Итоги Форума «Интеграция финансовых рынков стран ЕЭП: стратегия и тактика» (20 марта 2014 г., г. Москва).
4. Латинская Америка: глобализация и новые центры влияния, ПМЭФ. СПб., 2015.
5. Материалы официального сайта Евразийской экономической комиссии, 2012 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/22-08-12-Val.aspx>.
6. Материалы официального сайта Евразийской экономической комиссии, 2015 г. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/15-06-2015-2.aspx>.
7. Пищик В. Я. О подходах к согласованию политики валютного курса в процессе создания Евразийского экономического союза // Деньги и кредит. 2013. № 12.
8. Путин В. В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. URL: <http://izvestia.ru/news/502761>.
9. Договор о Евразийском экономическом союзе. Астана, 29 мая 2014 г.

**А. А. Паюсов**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### Модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта

**Аннотация.** Рассматривается сущность понятия «инвестиционная привлекательность» и модели ее оценки для хозяйствующего субъекта. Авторская модель предполагает комплексную оценку риска и доходности вложений, необходимую для принятия инвестором обоснованного решения об инвестициях. Модель оценки инвестиционной привлекательности характеризует перспективы инвестиционного проекта, реализуемого в определенных макро- и микроэкономических условиях.

**Ключевые слова:** инвестиция; инвестор; инвестиционная привлекательность; хозяйствующий субъект; оценка риска; оценка доходности.

Экономические исследования последних лет показывают, что в период развития многие организации испытывают дефицит собственных средств, направляемых на развития бизнеса. В этой связи все

большой теоретический и практический интерес представляет рассмотрение и обоснование определенных условий, при которых организация сможет стать привлекательной для инвестиций потенциальных инвесторов.

Основными условиями привлечения инвестиций в развитие производства являются две составляющие: приемлемый для инвестора риск и оптимальная доходность вложений, перекрывающая возможные потери от риска.

Инвестор, прежде всего иностранный, должен быть уверен в том, что он сможет не только вернуть вложенные деньги, но и получить достаточный доход. Пока большинство российских предприятий как объекты инвестирования такой уверенности не дают.

В экономических публикациях понятие «инвестиционная привлекательность» относительно новое. Чаще всего оно используется для оценки целесообразности осуществления инвестиций в тот или иной проект, выбора альтернативных вариантов осуществления инвестиций и определения эффективности размещения ресурсов.

Под инвестиционной привлекательностью автор понимает общее состояние хозяйствующего субъекта, характеризующееся качественными и количественными показателями, побуждающее потенциального инвестора отказаться от вложения капитала в бизнес (инвестиционный проект) хозяйствующего субъекта в пользу альтернативного бизнеса (инвестиционного проекта). Это означает, что выбранный инвестиционный проект имеет более выгодное сочетание риска и доходности.

Важную роль для определения уровня инвестиционного риска при принятии решения об инвестициях играет не только понимание инвестором существенных характеристик инвестиционного проекта как объекта инвестирования, но и четкое представление о том, насколько инвестиционно привлекателен сам хозяйствующий субъект, то есть насколько эффективен его бизнес сегодня и какая эффективность ожидается в будущем, при каких условиях риск инвестиционных вложений приемлем для инвестора и какова будет премия за принимаемый инвестором инвестиционный риск.

В этих условиях разработка модели оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта для принятия обоснованного решения об инвестициях становится актуальной и имеет большое практическое значение для потенциальных инвесторов.

Инвестиционную привлекательность, на наш взгляд, необходимо рассматривать отдельно для стратегического инвестора и тактического инвестора, так как цели и задачи, стоящие перед ними, различны.



Стратегических инвесторов в свою очередь можно классифицировать на реальных и портфельных инвесторов.

Реальные инвесторы заинтересованы в управлении бизнесом, ориентированы на создание инвестиционно привлекательного бизнеса для портфельных инвесторов. Предпочтения реальных инвесторов направлены прежде всего на зрелый бизнес, и значимым стимулом для них станет предоставление возможности разместить или сформировать всю цепочку создания стоимости (интеграция). Главное для них – это доминировать в своем рыночном диапазоне.

Портфельные инвесторы заинтересованы прежде всего в динамике роста стоимости компании и акций, минимизации рисков. Бизнес, в который они инвестируют, должен быть прозрачен и иметь четко проработанную стратегию развития.

Кроме того, разработка методики оценки инвестиционной привлекательности интегрированных хозяйствующих субъектов должна основываться на различии вертикальной и горизонтальной интеграции. Это прежде всего связано с различными факторами (макро- и микроуровней (страновой, региональной, отраслевой, корпоративный), которые могут влиять на вертикально и горизонтально интегрированные хозяйствующие субъекты.

В экономической литературе существует достаточно большое количество моделей и методов определения инвестиционной привлекательности объекта. Распространенным методом является рейтинговый. Он достаточно широко применяется в российских и зарубежных исследованиях. Методы построения рейтинга инвестиционной привлекательности основываются на изучении информации о предшествующей эволюции и текущем состоянии объекта исследования. Основным недостатком рейтинговых методов оценки инвестиционной привлекательности – применимость только для крупных и публичных компаний.

Изучение современных методик оценки инвестиционной привлекательности (количественные модели [6–9] – интегральная оценка, система финансовых коэффициентов, единый аналитический показатель, анализ финансового состояния организации) показало, что все они ограничены одним субъектом инвестиционного процесса (в частности, инвестором) и соответственно не определяют направление ее оценки [5; 12]. При этом не учитываются особенности стратегического и портфельного инвесторов как внешних пользователей результатов оценки, а также игнорируется специфика компании как внутреннего пользователя результатов оценки. Кроме того, во всех изученных методиках не отражается полнота оценки (недостаточно точно определе-

ны методы оценки), при этом не учитывается временной интервал для оценки инвестиционной привлекательности компании и для выработки управленческих решений.

Из общей совокупности моделей, применяемых для оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта, также можно выделить методы, рекомендуемые группой специалистов по оценкам рисков организации под руководством Сереброва [4; 13], которые позволяют дать уже качественную характеристику основных параметров инвестиционной деятельности. Указанные методики базируются на экспертных шкалах, по которым оцениваются технологические и потребительские характеристики типичных организаций. Но проведение экспертной оценки является достаточно трудоемким и издержкоемким процессом, и полученные результаты в большинстве случаев носят субъективный характер.

Если рассматривать современные западные подходы к инвестиционной привлекательности компаний, то здесь преобладает стоимостной подход, что очень важно именно для стратегического инвестора. Западные модели можно классифицировать следующим образом [1–3; 10, с. 3; 11, с. 1]:

1) модели, основанные на концепциях традиционного дисконтированного денежного потока, к которым относятся модели денежного потока для собственного капитала, для всего капитала компании и денежные потоки на активы;

2) технологии, основанные на концепциях добавленной стоимости, то есть измерения избыточной стоимости, созданной инвестициями, – EVA, MVA, метод Эдвардса-Белла-Ольсона (ЕВО), SVA, CFROI, CVA. Функциональное значение данных моделей состоит в том, что они базируются на стоимости капитала как средневзвешенном значении различных видов финансовых инструментов, используемых для финансирования инвестиций, и служат инструментом для определения нормы возврата на капитал (ROC), обуславливая выделение части денежного потока, заработанного за счет инвестиций.

По нашему мнению, модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта с целью полного анализа ее деятельности должна учитывать комплексные экономические показатели деятельности предприятия:

1) уровень фондоотдачи характеризует эффективность использования основного капитала предприятия (отношение выручки от продаж к среднегодовому значению основных фондов);

2) отношение рыночной стоимости капитала к балансовой показывает рыночную оценку стоимости предприятия;

3) величина действительной балансовой стоимости капитала отражает долю реально работающего капитала в итоге баланса компании;

4) рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества организации, то есть процент прибыли, которую смогло заработать предприятие, используя величину средних активов. Как индикатор сравнения можно использовать ставку рефинансирования ЦБ РФ;

5) рентабельность инвестированного капитала необходимо соотносить со средневзвешенной стоимостью капитала для определения, насколько инвестированный капитал эффективнее по сравнению с текущей стоимостью капитала;

6) экономическая добавленная стоимость в абсолютной величине показывает, насколько операционный доход превышает средневзвешенную стоимость задействованного капитала.

Компании являются конечной точкой вложения средств, именно у них реализуются конкретные инвестиционные проекты, и вышеприведенные показатели достаточно полно и емко могут характеризовать деятельность компаний.

Таким образом, автор разграничивает понятия «эффективность инвестиционных проектов» и «инвестиционная привлекательность». Это связано с тем, что при достаточно значимых показателях эффективности инвестиционного проекта инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта может быть низкой под влиянием макроэкономических и отраслевых рисков. Для стратегического инвестора не будут достаточно убедительными аргументы инвестирования средств в предприятие, если развитие отрасли в масштабах международной экономики находится в кризисном состоянии. Также, несмотря на всю финансовую выгодность проекта, риск политической и экономической нестабильности в государстве сведет на нет любые усилия по привлечению инвестора. Поэтому очень важно правильно учесть влияние макроэкономических, региональных и отраслевых рисков, а также стадию жизненного цикла компании.

### Библиографический список

1. *Apreda R.* Incremental Cash Flows, Information Sets and Conflicts of Interest // Paper Series. The University of Cema. Number 220. Buenos Aires, Argentina Damodaran. A., 1999.
2. *Fernandez P.* Value Creation and Enhancement: Back to the Future. Stern School of Business, 2002.
3. *Zvi Bodie.* Essential of Investment. Irvin, McGraw-Hill, 2001.
4. *Ананьин В. М.* Инвестиционный анализ: учеб.-практ. пособие. 2-е изд. с испр. М.: Дело, 2002.
5. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента. Т. 1. Киев: Ника-Центр, 1999.

6. *Бирман Г., Шмидт С.* Экономический анализ инвестиционных проектов / пер. с англ. под ред. Л. П. Бельх. М.: ЮНИТИ, 1997.
7. *Бочаров В. В., Леонтьев В. Е.* Корпоративные финансы. СПб.: Питер, 2004.
8. *Валинурова Л. С.* Управление инвестиционной деятельностью: учебник. М.: КноРус, 2005.
9. *Крейнина М. Н.* Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М.: Дело и Сервис, 1994.
10. *Лутц Крувишиц.* Инвестиционные расчеты. СПб.: Питер, 2001.
11. *Уильям Ф. Ш.* Инвестиции. М.: Инфра-М, 1997.
12. *Щиборщ К. В.* Оценка инвестиционной привлекательности отрасли // Управление компанией. 2002. № 4.
13. *Царев В. В.* Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб.: Питер, 2004.

**Е. В. Поролло**

*Ростовский государственный экономический университет  
(Ростов-на-Дону)*

## **Проблемы гармонизации налоговых условий международного лизинга в ЕАЭС**

**Аннотация.** Необходимость совершенствования налогообложения операций в рамках договора международного лизинга определяется заинтересованностью стран ЕАЭС в расширении инвестиционных возможностей. Анализируется современная практика налогообложения лизинговых сделок в странах ЕАЭС, показаны институциональные ограничения и налоговые барьеры развития международного лизинга.

**Ключевые слова:** международный лизинг; налогообложение лизинговых отношений; гармонизация налогообложения; устранение двойного налогообложения.

Институт международного лизинга играет важную роль в международном инвестиционном пространстве, предполагающем наличие согласованных инвестиционных процессов и хозяйственных механизмов, учитывающих разнообразие условий, форм и результатов международной инвестиционной деятельности в разных странах и интеграционных образованиях [6, с. 63–69]. Учитывая высокую заинтересованность государств в финансировании инвестиций [3, с. 203–211], международный лизинг активно развивается в странах ЕАЭС, поскольку единое таможенное пространство устраняет таможенные барьеры как одно из существенных ограничений лизинга.

В соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза, ввоз имущества, являющегося предметом договора лизинга, подлежит обложению импортными пошлинами и НДС в соответствии с национальным законодательством государства, на территории которого

осуществляется таможенное оформление. Единственным исключением из этого порядка является таможенный режим временного ввоза, однако его краткосрочный характер не позволяет использовать возможности лизинговых отношений для финансирования масштабных инвестиционных проектов [4, с. 18–19]. В этой связи отсутствие таможенных ограничений открывает широкие перспективы для развития международного лизинга с участием резидентов стран ЕАЭС.

Вместе с тем расширение сделок международного лизинга в рамках ЕАЭС сдерживается рядом технических проблем. Прежде всего, следует выделить институциональные ограничения для гармонизации лизинговых отношений в рамках ЕАЭС. Так, Оттавская *Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (1988 г.)* ратифицирована только Российской Федерацией и Республикой Беларусь. При этом Российская Федерация не является участницей как *Московской Конвенции о межгосударственном лизинге 1998 г.*, так и *Соглашения о создании благоприятных правовых, экономических и организационных условий для расширения лизинговой деятельности в Содружестве Независимых Государств 2005 г.*, которые ратифицированы и применяются Республикой Беларусь, Республикой Армения, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой.

Кроме того, существенным экономическим ограничением для международного лизинга в ЕАЭС является несовпадение налоговых режимов применительно к лизинговой деятельности. В этой связи следует отметить, что общепризнанными преимуществами международного лизинга являются возможности использования налоговых преференций государств, резидентами которых являются лизингодатель («экспорт налоговых льгот» [10, р. 11–12]) или лизингополучатель (режим «ускоренной амортизации» в целях налогообложения прибыли для балансодержателя [1, с. 116–119], полный учет в расходах лизинговых платежей и вычет налога на добавленную стоимость по ним [5, с. 53–61]).

Дополнительным ограничением международных лизинговых операций является обложение НДС предмета лизинга при ввозе на территорию стран-участниц ЕАЭС. Льготы по ввозному НДС действуют только в Республике Армения в отношении сельскохозяйственной техники и оборудования, а также в отношении услуг лизингодателей, являющихся банками (кредитными организациями), по таким объектам. Активные усилия по налоговому стимулированию развития лизинга предпринимают все государства ЕАЭС. Так, Указом Президента Республики Беларусь № 99 от 25 февраля 2014 г. «О регулировании лизинговой деятельности» установлена возможность заключения договоров лизинга не

только с хозяйствующими субъектами, но и с физическими лицами, с 2015 г. *доходы лизингодателей* при передаче объектов лизинга физическим лицам *освобождены от уплаты НДС*.

При этом Республика Беларусь активно использует комплекс мер по активизации международного лизинга техники и оборудования белорусского производства. Эти меры, безусловно, дают результаты, однако определенным сдерживающим фактором для развития лизинга в Беларуси является жесткий контроль деятельности лизингодателей. Так, в 2014 г. международным лизингом на территории Беларуси занимались 2 лизингодателя, которыми заключено 30 договоров [9, с. 21]. Вместе с тем для представительств иностранных лизинговых компаний установлен более мягкий режим регулирования, не предполагающий обязательного включения в реестр лизинговых компаний, что открывает положительные перспективы для расширения деятельности лизингодателей-нерезидентов.

В этой связи открытие на территории Республики Беларусь представительств лизинговой компании выгоднее как с точки зрения минимизации административных ограничений, так и с точки зрения устранения двойного налогообложения прибыли. Нормы белорусского налогового законодательства создают проблемы для корректного применения Соглашения с Российской Федерацией об избежании двойного налогообложения от 21 апреля 1995 г., поскольку белорусские лизингополучатели, исполняя требования национального законодательства, удерживают из лизинговых платежей налог в размере 15 % по доходам от арендных платежей. Зачет незаконно удержанного в Белоруссии налога в России не производится, в результате российские лизингодатели вынуждены обращаться за возвратом удержанных сумм в финансовые органы Белоруссии.

Аналогичные проблемы возникают у российских лизингодателей при применении налогового законодательства Республики Казахстан и Республики Армения. При этом база для удержания налога на доходы в размере 15 % в государствах ЕАЭС рассчитывается по-разному. Так, в Казахстане налог рассчитывается с общей суммы выплат лизингодателю без учета расходов, в Армении доходами от международного лизинга признаются только проценты по договору, в России доход от лизинговых операций уменьшается на возмещение лизингодателю стоимости лизингового имущества, в Беларуси, помимо уменьшения дохода на стоимость предмета лизинга, налоговая база уменьшается на расходы по страхованию предмета лизинга и уплату процентов по заемным средствам, привлеченным для его приобретения [2, с. 178–184]. Проблемой для развития международного лизинга в Армении является

отсутствие механизма ускоренной амортизации [9, с. 21]. Безусловно, такая практика не способствует развитию лизинговых отношений. Следует также отметить, что законодательством Казахстана фактически установлены налоговые ограничения на деятельность иностранных лизингодателей. Так, вознаграждение лизингодателя освобождается от налога на добавленную стоимость, если договор лизинга заключен в соответствии с законодательством Республики Казахстан на срок свыше трех лет.

Необходимо учитывать, что уровень налогового бремени определяется не столько налоговыми ставками, сколько воздействием налогов на спрос и предложение, изменяющее их соотношение, сложившееся на рынке [7, с. 347–352]. В этой связи оптимальное налогообложение предполагает соразмерность налоговых изъятий, минимизацию дестимулирующих эффектов и административных издержек [8, с. 40]. Поэтому в целях устранения налоговых барьеров требуется принятие на межгосударственном уровне ЕАЭС нормативного акта, устанавливающего единые правила исчисления налогов на прибыль (доходы) в связи с осуществлением лизинговой деятельности.

### Библиографический список

1. *Абольянина Т. А.* Международный лизинг как экономическая альтернатива в привлечении иностранных инвестиций // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8–1.
2. *Акопян А. А.* Проблемы налогообложения лизинговых операций // Российское предпринимательство. 2011. № 5–1.
3. *Беспамятнова Л. П., Николаенко А. Н.* Особенности применения лизингового финансирования // Транспортное дело России. 2011. № 12.
4. *Бортников В. А.* Таможенное регулирование международного лизинга // Проблемы современной экономики. 2012. № 8.
5. *Журавлева И. А.* Налоговые преференции лизинга: зарубежный опыт и отечественная практика // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 17.
6. *Навроцкая Н. А., Сопилко Н. Ю.* Трансформация инвестиционно-производственного пространства как условие экономической интеграции // Вопросы региональной экономики. 2013. Т. 15. № 2.
7. *Поролло Е. В.* К вопросу о соотношении налоговой нагрузки и налогового бремени // Научное обозрение. 2014. № 7–1.
8. *Хейди К.* Оптимальное налогообложение как ориентир налоговой политики // Экономика налоговой политики / под ред. М. П. Девере. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2001.
9. *Цыбулько А. И., Шиманович С. В.* Белорусский рынок лизинга. Обзор 2014 г. Минск: Ассоциация лизингодателей; А. Н. Вараксин, 2015. URL: <https://leasing-belarus.by/wp-content/uploads/2015/04/rejting-kompanij-lizingodatelej-respubliki-belarus-za-2014-g..pdf>.
10. *Inihoff E. A., Lipe R. C. and Wright D. W.* Operating leases: income effects of constructive capitalization // Accounting Horizons. 2007. № 2.

**Е. Н. Прокофьева, А. А. Маркова**

Уральский государственный экономический университет

(Екатеринбург)

## **Проблемы и возможности использования сертификатов при формировании ресурсной базы банка**

**Аннотация.** Авторы рассматривают проблемы формирования ресурсной базы банка с точки зрения возможности и рациональности использования долговых ценных бумаг (банковских сертификатов). Приводится статистика по структуре и динамике обязательств банка. Особое внимание уделяется выпущенным долговым ценным бумагам. Рассматривается процентная политика банков с учетом сроков привлечения различных ресурсов в банковской системе России. Дается определение банковского сертификата, рассматриваются его виды, определяются основные характеристики. Отмечены преимущества и недостатки сертификатов в сравнении с депозитами и вкладами, приводится статистика по доходности вкладов и сберегательных сертификатов.

**Ключевые слова:** ресурсная база банка; привлеченные средства; долговые ценные бумаги; облигация; вексель; депозитный сертификат; сберегательный сертификат.

Ресурсная база банка – это совокупность собственных и привлеченных средств, имеющихся в его распоряжении, предназначенных для размещения в активы, приносящие доход [2]. Несмотря на то что принято считать определяющими активные операции банка, в условиях несоответствия по срокам активов и пассивов характер формирования обязательств начинает приобретать решающее значение. Ставка по обязательствам определяет ставку по кредитам, как новым, так и ранее выданным. Под привлеченными средствами понимают средства, заимствованные у клиентов на определенный срок или без срока их возврата, а также на денежном рынке [2]. Как показано в табл. 1, наибольшее распространение получили вклады. Существуют различные трактовки этого понятия. Одна из наиболее распространенных: банковский вклад – это денежные средства, размещенные вкладчиком в коммерческом банке на определенных условиях [3].

Одним из перспективных направлений вложения денежных средств как для физических, так и для юридических лиц является рынок ценных бумаг. Меньшие риски и оптимальную доходность обеспечивают долговые ценные бумаги. Данные инструменты экономисты относят к недепозитным средствам, одной из главных характеристик которых является оптовый характер [4].

Долговые ценные бумаги, эмитированные банковским сектором, могут представлять интерес в плане доходности, ликвидности, возможности диверсифицировать вложения. Характер привлечения средств в долговые ценные бумаги представлен в табл. 1.



Таблица 1

**Структура и динамика депозитов юридических лиц и вкладов физических лиц, выпущенных долговых обязательств по срокам привлечения**

Показатели	01.01.2014		01.01.2015		01.07.2015		01.09.2015	
	Сумма, млрд р.	Доля, %	Сумма, млрд р.	Доля, %	Сумма, млрд р.	Доля, %	Сумма, млрд р.	Доля, %
<b>1. Привлеченные средства юридических лиц (некредитных организаций)</b>	<b>10838,3</b>	<b>100,0</b>	<b>17007,8</b>	<b>100,0</b>	<b>15793,0</b>	<b>100,0</b>	<b>17874,1</b>	<b>100,0</b>
1.1. до востребования и сроком до 30 дней	1812,6	16,7	3405,3	20,0	1996,9	12,6	2232,3	12,5
1.2. сроком от 31 дня до 1 года	3292,3	30,4	4565,0	26,8	5255,6	33,3	6207,9	34,7
1.3. сроком свыше 1 года	5733,4	52,9	9037,5	53,1	8540,5	54,1	9433,9	52,8
<b>2. Вклады физических лиц</b>	<b>16957,5</b>	<b>100,0</b>	<b>18552,7</b>	<b>100,0</b>	<b>19892,2</b>	<b>100,0</b>	<b>21121,7</b>	<b>100,0</b>
2.1. до востребования и сроком до 30 дней	3210,8	18,9	3214,6	17,3	3116,0	15,7	3118,1	14,8
2.2. сроком от 31 дня до 1 года	3264,3	19,2	5124,0	27,6	8095,8	40,7	8743,8	41,4
2.3. сроком свыше 1 года	10482,4	61,8	10214,1	55,1	8680,4	43,6	9259,8	43,8
Выпущенные долговые обязательства	<b>2572,4</b>	<b>100,0</b>	<b>2692,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2538,1</b>	<b>100,0</b>	<b>2509,7</b>	<b>100,0</b>
<b>1. Облигации</b>	<b>1213,1</b>	<b>47,2</b>	<b>1357,5</b>	<b>50,4</b>	<b>1330,6</b>	<b>52,4</b>	<b>1309,9</b>	<b>52,2</b>
1.1. со сроком погашения до 1 года	3,7	0,1	12,0	0,4	10,3	0,4	8,6	0,3
1.2. со сроком погашения свыше 1 года	1209,4	47,0	1344,5	49,9	1320,3	52,0	1301,1	51,8
<b>2. Депозитные сертификаты</b>	<b>5,3</b>	<b>0,2</b>	<b>5,8</b>	<b>0,2</b>	<b>3,2</b>	<b>0,1</b>	<b>2,6</b>	<b>0,1</b>
2.1. со сроком погашения до 1 года	3,1	0,1	3,3	0,1	2,0	0,1	1,7	0,1
2.2. со сроком погашения свыше 1 года	2,1	0,1	2,2	0,1	1,0	0,0	0,7	0,0
<b>3. Сберегательные сертификаты</b>	<b>349,7</b>	<b>13,6</b>	<b>460,5</b>	<b>17,1</b>	<b>546,3</b>	<b>21,5</b>	<b>538,5</b>	<b>21,5</b>
3.1. со сроком погашения до 1 года	63,2	2,5	148,6	5,5	300,5	11,8	321,0	12,8
3.2. со сроком погашения свыше 1 года	273,8	10,6	300,2	11,2	221,5	8,7	197,3	7,9
<b>4. Векселя и банковские акцепты</b>	<b>1004,3</b>	<b>39,0</b>	<b>868,1</b>	<b>32,2</b>	<b>658,1</b>	<b>25,9</b>	<b>658,7</b>	<b>26,2</b>
4.1. со сроком погашения до 1 года	465,2	18,1	364,8	13,6	289,2	11,4	281,8	11,2
4.2. со сроком погашения свыше 1 года	517,3	20,1	482,2	17,9	351,3	13,8	358,0	14,3

Банки выпускают как долгосрочные инструменты, такие как облигации, так и краткосрочные обязательства, представленные векселями и сертификатами. Именно последние в краткосрочной перспективе могут быть более востребованы на внутреннем рынке.

Облигации, векселя и сертификаты – это долговые ценные бумаги с общей экономической природой, но со своими специфическими особенностями, включая:

- 1) процесс выпуска ценных бумаг;
- 2) срок обращения на рынке;
- 3) уровень дохода;
- 4) способ получения (форма) дохода;
- 5) особенности участия в расчетах и т.д.

Сертификат – это документ, удостоверяющий внесение в банк определенной суммы денежных средств и права вкладчика на получение по истечении определенного срока суммы вклада и процентов по нему.

Сертификаты бывают депозитные и сберегательные. Они предназначены соответственно для юридических и физических лиц.

Сертификаты обладают следующими характеристиками:

- 1) это не эмиссионная ценная бумага;
- 2) это обязательство краткосрочного рынка;
- 3) это процентная ценная бумага, процент зависит от срока и от суммы;
- 4) не является инструментом расчетов.

С точки зрения потенциального вкладчика, желающего вложить денежные средства, обращают на себя внимание следующие характеристики банковских инструментов:

- 1) доходность;
- 2) надежность;
- 3) ликвидность.

Рассматривая сертификаты с этих позиций, можно сказать следующее.

Уровень доходности по банковским инструментам связан прежде всего с таким параметром, как уровень инфляции. В то же время банковские инструменты равного качества должны иметь равную стоимость. То есть, привлекая денежные средства через разные инструменты, но одинаковые по суммам и срокам, банк должен нести одинаковые расходы. Следовательно, годовые депозиты (вклады) и годовые сертификаты на равные суммы должны обеспечивать одинаковую доходность. Но у вкладов и сертификатов есть дополнительные достоинства или недостатки, которые могут влиять на их доходность.

Во-первых, при выпуске сертификатов у банков возникают дополнительные расходы, каких нет по вкладам. Расходы связаны с изготовлением бланков сертификатов, так как сертификат документарная ценная бумага. Соответственно, если ресурс должен иметь равную стоимость для банка, то дополнительные расходы по сертификатам могут быть покрыты за счет определенного снижения процента доходов по ним.

Во-вторых, в отличие от вкладов, сертификаты не имеют отношения к системе страхования вкладов. Соответственно, риски по сертификатам больше и в этом случае доходность должна быть больше.

В-третьих, по сертификатам более жесткие условия размещения средств, так как сертификат не предполагает возможности пополнения и частичного изъятия. А также при досрочном погашении сертификата предполагается минимальная доходность – ставка до востребования. Банковская практика обычно предполагает, что чем жестче условия, тем больше доходность.

В-четвертых, как инструмент рынка ценных бумаг сертификат может быть продан третьим лицам. Именно здесь и проявляется главное преимущество сертификата как процентной ценной бумаги, так как он продается на рынке исходя из реально накопленного дохода. Этого вклады обеспечить не могут, и, следовательно, досрочное закрытие вклада и изъятие средств в большинстве случаев предполагает большие потери доходности.

В-пятых, сертификаты как инструменты рынка ценных бумаг могут рассматриваться как предмет залога в кредитовании. Таким образом, способны обеспечить владельцу косвенные доходы, выраженные в более низких ставках по кредиту, вследствие наличия по нему обеспечения. Данные инструменты целесообразно использовать в краткосрочном кредитовании на мелкие и средние суммы. В этом сегменте альтернативные варианты реального обеспечения достаточно ограничены.

Таким образом, однозначного подхода к доходности сертификатов нет. Известны примеры банковской практики, в которых доходность по сертификатам была выше, чем по вкладам, как и обратная ситуация, где вклады обеспечивали больший экономический эффект их владельцам.

В определенной степени доходность можно связать с наличием вторичного рынка сертификатов. И с классической зависимостью – отсутствие вторичного рынка может определять отсутствие первичного рынка. Это вытекает из интереса к долговой ценной бумаге как инструменту, обеспечивающему реальную доходность при краткосрочном размещении средств и досрочном выводе из него ресурсов. Соответственно, если есть вторичный рынок, то сертификат при досрочной

продаже обеспечит максимальную доходность в сравнении с большинством альтернативных краткосрочных инструментов. Если нет вторичного рынка, то в большинстве случаев лучше размещать средства во вклады, так как доходность и ликвидность близкая, а надежность по вкладам максимальная.

Именно это наблюдалось в отечественной банковской практике большую часть времени. Но с определенного периода стимулировать интерес к сертификатам банки решили именно через большую доходность, преимущественно при размещении крупных денежных сумм. Из чего можно сделать вывод, что развивать рынок сертификатов предпочли в сегменте максимально обеспеченных клиентов банка, в большинстве случаев экономически грамотных и имеющих интерес к рыночным бумагам.

Современная политика банков по доходности вкладов и сертификатов представлена в табл. 2 (доходность сертификатов показана по Сбербанку РФ, и необходимо учитывать, что у него одна из минимальных доходностей на ранке вкладов).

Т а б л и ц а 2

**Сравнение доходности сберегательных сертификатов  
и вкладов физических лиц**

Номинал сберегательного сертификата, р.	Доходность, %				
	91–180 дней	181–365 дней	366–730 дней	731–1094 дней	1095 дней
От 10 000 до 50 000	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
От 50 000 до 1 000 000	8,30	8,60	8,90	9,30	9,80
От 1 000 000 до 8 000 000	9,00	9,30	9,60	10,00	10,50
От 8 000 000 до 100 000 000	9,40	9,70	10,00	10,40	10,90
От 100 000 000	10,00	10,30	10,60	11,00	11,50
Средневзвешенные процентные ставки по вкладам физических лиц <sup>1</sup>	9,94	10,19	9,16	9,19	8,52

Стремление банков развивать сертификаты, как и в целом долговые ценные бумаги, имеет серьезное обоснование.

В условиях кризиса в экономике особенно остро встает проблема формирования оптимальной ресурсной базы банков.

Проблемы привлечения денежных средств банками обозначились давно, но поиски их решения неоднократно откладывались. Основные недостатки состояли и состоят в следующем:

- 1) отсутствие или минимальный объем длинных денег;
- 2) достаточно высокая стоимость привлеченных средств (что непосредственно связано с уровнем инфляции в экономике);

<sup>1</sup> По данным Банка России.

3) отсутствие или минимальный объем устойчивых обязательств (предполагающих отсутствие у вкладчика возможности досрочного изъятия денежных средств);

4) значительные расходы на организацию процесса привлечения денежных средств.

Если привлечение долгосрочных ресурсов под минимальные процентные ставки видится теперь как долгосрочная перспектива, то главным направлением, требующим активных действий банков, является формирование устойчивой ресурсной базы. Это необходимо сделать с главной целью – предотвращения или минимизации финансовых проблем при возникновении паники на рынке и массового изъятия средств вкладчиками.

Одним из способов решения данной задачи является активизация использования долговых ценных бумаг как способа формирования ресурсной базы банка.

Главное преимущество долговых ценных бумаг для банка видится в наличии возможности сформировать устойчивую ресурсную базу. Облигации и векселя это обязательства с фиксированным сроком погашения. Сертификаты косвенно минимизируют вероятность досрочного изъятия средств. Последнее предполагает наличие возможности у вкладчика досрочно изъять средства, но при этом полностью теряется доходность, так как по ним выплачивается ставка до востребования.

Из вышеизложенного вытекает мысль о том, что сертификаты интересны как банкам, так и их клиентам.

Интерес банков к долговым ценным бумагам в целом и сертификатам в частности может быть связан с тем, что они:

1) формируют более устойчивую ресурсную базу;

2) оптимизируют расходы, связанные с привлечением денежных средств;

3) при возникновении у клиента потребности в денежных средствах обеспечивают их наличие не вследствие сокращения размещенных в банке ресурсов, а через привлечение краткосрочных обеспеченных кредитов.

Особый интерес вкладчиков к долговым ценным бумагам может быть связан с тем, что они могут:

1) размещаться банками с большей доходностью, чем аналогичные депозиты и вклады;

2) при наличии потребности в денежных средствах продаваться исходя из накопленного дохода;

3) выступать в качестве предмета залога по краткосрочным и среднесрочным кредитам, снижая процентную ставку по ним, так как кредиты будут являться обеспеченными.

## Библиографический список

1. *Алехин Б. И.* Реальная процентная ставка в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 22.
2. Банковские операции: учеб. пособие / под ред. О. И. Лаврушина. 3-е изд., перераб. М.: КноРус, 2015.
3. *Белозёров С. А., Мотовилов О. В.* Банковское дело: учебник. М.: Проспект, 2014.
4. Банковское дело: учебник / О. И. Лаврушин, Н. И. Валенцева и др.; под ред. О. И. Лаврушина. 10-е изд., перераб. и доп. М.: КноРус, 2013.
5. *Васильева А. С., Никулина Н. В.* Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях // Финансы и кредит. 2011. № 40.
6. *Левда Н. М., Постников В. П.* Принятие оптимальных управленческих решений по размещению денежных средств на депозитах банков // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 12.
7. *Мирошниченко О. С.* Ценные бумаги в ресурсной базе и капитале коммерческого банка // Финансы и кредит. 2012. № 41.
8. *Стрельников Е. В.* Особенности влияния рефлексивных действий на финансовом рынке // Управленец. 2012. № 3–4.
9. *Стрельников Е. В.* Стабилизация финансового рынка России: проблемы и пути их решения. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co, 2011.
10. *Стрельников Е. В.* Экономическое значение финансовых инструментов в стабилизации на рынке // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 6(13). Ч 2.

**А. Л. Анисимов**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## Совершенствование механизма налогового контроля как инструмента налоговой политики

**Аннотация.** Налоговый контроль рассматривается как комплекс взаимосвязанных мероприятий, осуществляемых налоговыми органами, по проверке и мониторингу законности, рациональности и эффективности налоговых платежей, выявлению резервов увеличения налоговых поступлений, улучшению налоговой дисциплины, проверке соблюдения законодательства о налогах и сборах налогоплательщиками и иными обязанными лицами с целью обеспечения заданного уровня налоговых доходов бюджета. Формирование, развитие и совершенствование механизма налогового контроля, помимо выполнения его основной задачи – контроля полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, предполагает и обязательную профилактику налоговых правонарушений, которая является его неотъемлемой частью, требует внесения соответствующих изменений и дополнений в действующее законодательство о налогах и сборах.

**Ключевые слова:** налоговый контроль; налоговая политика; механизм налогового контроля; совершенствование механизма налогового контроля.

Налоговый контроль представляет собой комплекс мероприятий органов государственной власти по проверке и мониторингу законно-

сти, рациональности и эффективности налоговых потоков в экономике, по выявлению резервов увеличения налоговых поступлений, улучшению налоговой дисциплины и проверке соблюдения налогового законодательства налогоплательщиками [8], систему наблюдения налоговых органов за финансово-хозяйственной деятельностью налогоплательщиков с целью объективного обеспечения заданного уровня формирования бюджета в соответствии с требованиями действующего законодательства [2, с. 32].

Налоговый контроль осуществляется в конкретных формах, которые имеют обязательное законодательное закрепление [5, с. 89], являясь по своей сути заключительной фазой управления налогообложением и одним из элементов налогового механизма, тесно связанных с налоговым планированием и налоговым регулированием, мониторингом законности, рациональности и эффективности налоговых потоков в экономике [8].

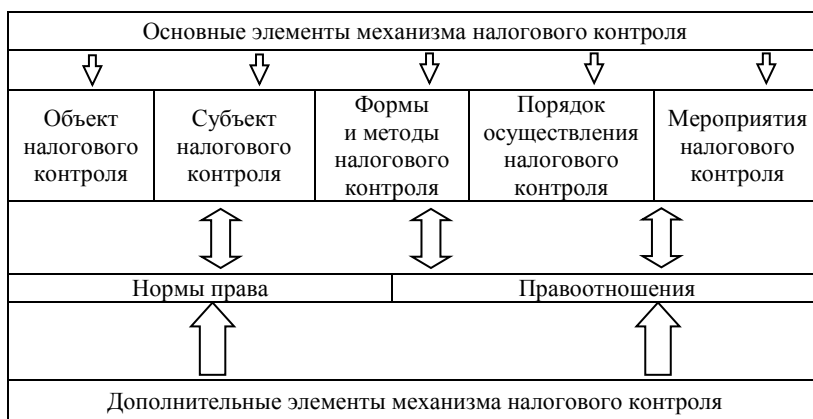
Российская практика способна дать кратковременный эффект в плане увеличения налоговых сборов, но в целом эти меры, как правило, провоцируют уход от налогообложения, отток капиталов за границу в ущерб российской экономике. Таким образом, одной из главных задач налогового контроля как функционального элемента государственного налогового менеджмента является препятствование уклонению от налогов [8]. Соответственно, деятельность налоговых органов направлена на достижение следующих основных целей: обеспечение соблюдения налогового законодательства; предупреждение

и пресечение правонарушений в налоговой сфере; выявление нарушений налогового законодательства и применение к виновным лицам установленных мер юридической ответственности [7, с. 64]. Актуальным является и развитие механизма превентивного налогового контроля, который будет способствовать формированию высокой налоговой культуры общества, предусматривая добровольную уплату налогов, предотвращению уклонения от уплаты налогов, противодействовать коррупционной составляющей в налоговой сфере [14, с. 85], что должно способствовать противодействию уклонению от налогообложения, формированию доверия к налоговой службе [4, с. 113].

В научных трудах термин «механизм» стал использоваться во второй половине 60-х годов XX века и получил широкое распространение. В качестве важнейших структурных элементов этого понятия выделялись [1]: 1) формы организации общественного производства (разделение труда, специализация производства, его размещение и другие, с помощью которых можно влиять на развитие производительных сил и обеспечить повышение эффективности их использова-

ния); 2) формы хозяйственных связей, благодаря которым осуществляется взаимодействие в экономике; 3) структура, формы, методы планирования и регулирования; 4) совокупность экономических и иных стимулов влияния на производство и участников хозяйственной деятельности. В современных экономических исследованиях используются такие понятия, как «финансовый механизм», «налоговый механизм», «механизм управления», «хозяйственный механизм», «механизм социально-экономического развития» [3, с. 92]. При этом в одних случаях под механизмом понимают совокупность состояний системы, например, «финансовый механизм» – совокупность состояний финансовой системы; «механизм социально-экономического развития» – совокупность социально-экономических состояний хозяйственной системы, в других – главный элемент развития [16].

Механизм налогового контроля по своей сути представляет собой систему взаимосвязанных элементов, основными из которых являются: объект налогового контроля (налогоплательщик и/или плательщик сбора); субъект налогового контроля (уполномоченный контролирующий орган); формы и методы налогового контроля; порядок осуществления налогового контроля; мероприятия налогового контроля и порядок их реализации. Элементный состав механизма налогового контроля представлен автором на рис. 1.



**Рис. 1. Элементный состав механизма налогового контроля**

С точки же зрения процессного подхода механизм налогового контроля включает в себя:

1) контролируемый процесс – процесс формирования централизованных и децентрализованных денежных фондов публичного характера, полноту и своевременность реализации налоговой обязанности;



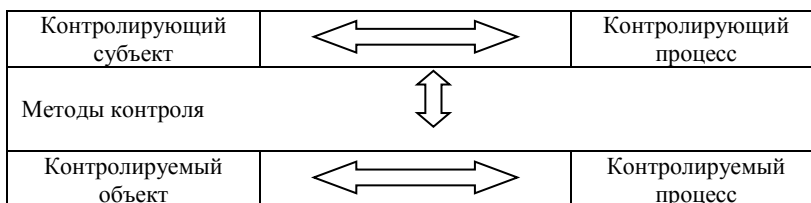
2) контролирующий процесс – деятельность контролирующих органов и их должностных лиц, применение ими соответствующих форм, методов, способов, направленных на достижение целей контроля;

3) контролируемый объект – юридические и физические лица, деятельность которых предполагает участие в формировании публичных денежных фондов и у которых возникают императивные обязанности относительно отчислений денежных средств в указанные фонды;

4) контролирующий субъект – государственные органы, наделенные полномочиями в области налогового контроля;

5) методы контроля – способы проверки, оценки и анализа соответствующих элементов объекта контроля, действий контролируемых субъектов, их соответствия установленным нормам.

Структура механизма налогового контроля с точки зрения процессного подхода представлена автором на рис. 2.



**Рис. 2. Структура механизма налогового контроля с точки зрения процессного подхода**

На современном этапе можно выделить следующие основные направления совершенствования механизма налогового контроля в Российской Федерации [9, с. 45]: во-первых, это реформирование системы органов налогового контроля, совершенствование их структуры, в том числе с учетом положений административно-территориальной, бюджетной реформы, уточнения задач и функций [11, с. 89]; во-вторых, совершенствование методики проведения налогового контроля, повышение его эффективности; в-третьих, совершенствование законодательной базы в сфере осуществления контрольных мероприятий. При этом предложения современных авторов направлены в основном на укрупнение региональных налоговых органов и создание на их базе налоговых округов [6, с. 55], на профилактику, выявление и пресечение налоговых правонарушений [13, с. 127], на реформирование налоговой системы РФ в целом [12, с. 58], на более адекватную реализацию результатов налоговых проверок [10, с. 101], на уменьшение влияния человеческого факто-

ра на принятие решений в процессе администрирования налогов [15, с. 154].

По мнению автора, совершенствование механизма налогового контроля возможно по трем основным направлениям:

1) совершенствование выделенных элементов механизма налогового контроля (с точки зрения элементного состава указанного механизма, см. рис. 1);

2) совершенствование процессов, протекающих внутри механизма налогового контроля (с точки зрения процессного подхода к структуре указанного механизма, см. рис. 2);

3) одновременное совершенствование как выделенных элементов механизма налогового контроля, так и соответствующих процессов.

При этом следует придерживаться алгоритма совершенствования механизма налогового контроля, который может быть представлен, например, в виде таблицы (матрицы) (рис 3).

Проблема или пробел в налоговом законодательстве	Мероприятия по устранению	Ожидаемый результат
Описывается существующая или возможная проблема	Предлагается мероприятие по устранению проблемы	Представляется ожидаемый результат от реализации мероприятия

**Рис. 3. Алгоритм совершенствования механизма налогового контроля**

Ниже приводится ряд отдельных предложений автора по совершенствованию механизма налогового контроля в соответствии с приведенным выше алгоритмом (см. таблицу).

**Мероприятия по совершенствованию налогового контроля и ожидаемые результаты**

Проблема или пробел в налоговом законодательстве	Мероприятия по устранению	Ожидаемый результат
Отсутствие в ст. 82 НК РФ критериев классификации видов налогового контроля	Дополнить ст. 82 НК РФ определениями предварительного, текущего и последующего налогового контроля	Предварительный налоговый контроль позволяет предупредить нарушения и выбрать наиболее целесообразные и экономичные решения; текущий – предполагает системный факторный анализ деятельности предприятий и организаций в целях выявления полноты и своевременности расчетов с бюджетом; последующий – представляет собой базу для анализа и оценки действий налогоплательщиков

Окончание таблицы

Проблема или пробел в налоговом законодательстве	Мероприятия по устранению	Ожидаемый результат
Отсутствие в ст. 82 НК РФ четкого разграничения форм и методов налогового контроля	Законодательно сформулировать определения форм и методов налогового контроля, установить общие методологические принципы разграничения, дополнить ст. 82 НК РФ определениями формы и метода налогового контроля*	Совершенствование выделенных элементов механизма налогового контроля, совершенствование процессов, протекающих внутри механизма налогового контроля, повышение эффективности налогового контроля
В п. 2 и 3 ст. 40 НК РФ недостаточно четко прописан процесс проверки правильности применения цен по сделкам со стороны налогового органа. Так, слово «вправе» можно толковать с позиции «обязан – не обязан»	Внести в п. 2 и 3 ст.40 НК РФ следующие изменения: в п.2 абзац 1-й слово «вправе» заменить на «обязаны»; в п.3 абзац 1-й слово «вправе» заменить на «обязан»	При проведении налоговой проверки исключается возможность выбора сотрудником налогового органа варианта поведения (принятия или непринятия решения), направленного в определенных случаях на уклонение налогоплательщиком от уплаты (или доплаты) налога в бюджет

*Примечание.* \* Форма налогового контроля – способ конкретного выражения и организации контрольных действий, осуществляемых налоговыми органами на постоянной основе в отношении всех подлежащих контролю субъектов (например, учет налогоплательщиков, налоговые проверки, контроль налоговых поступлений). Метод налогового контроля – прием или способ, используемый при реализации той или иной формы налогового контроля (например, проверка данных учета и отчетности, осмотр территорий и помещений, выемка документов, проведение экспертизы, получение объяснений налогоплательщиков).

Формирование и развитие института налогового контроля и его механизма должно осуществляться не только в рамках выполнения его основной задачи – контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, но и обязательной профилактики налоговых правонарушений, которая, по нашему мнению, должна являться неотъемлемой частью налогового контроля и требует внесения соответствующих изменений и дополнений в действующее налоговое законодательство.

**Библиографический список**

1. *Абалкин Л. И.* На пути к реформе. Хозяйственный механизм развитого социального общества. Новый тип экономического мышления. Перестройка: пути и проблемы. М.: Экономика, 2000.
2. *Айтхожина Г. С.* Государственный налоговый контроль: теория и методология планирования. М.: Экономика, 2014.

3. *Анисимов А. Л.* Проблема толкования и применения основных принципов налогового законодательства Российской Федерации: экономико-правовой аспект // Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 3(53).
4. *Гончаров А. И., Кузулгуртова А. Ш.* Государственный контроль налоговых правонарушений в Российской Федерации. Волгоград: ВГУ, 2013.
5. *Мамедов Н. Д. О.* Государственный налоговый контроль в Российской Федерации. СПб.: ГУАП, 2014.
6. *Мороз В. В.* Внутриведомственный налоговый контроль. М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2013.
7. *Костенников М. В.* Налоговый контроль и его реализация в деятельности федеральных органов исполнительной власти. Домодедово, Московская область: Всерос. ин-т повышения квалификации сотрудников МВД России, 2013.
8. Основы государственного налогового контроля. URL: <http://www.nnre.ru>.
9. Перспективы развития бухгалтерского учета, аудита, финансово-ревизионного и налогового контроля в современных условиях международной интеграции экономики: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: УрГЭУ, 2014.
10. Совершенствование бухгалтерского учета, анализа, аудита, статистики и налогообложения в условиях устойчивого развития экономики: материалы III Междунар. науч.-практ. конф. ППС, молодых ученых и студентов (18 ноября 2014 г.). Ростов н/Д: АзовПечать, 2014.
11. Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: материалы V Всерос. науч. конф. Ставрополь: ИИЦ «Фабула», 2013.
12. Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста: материалы VI Междунар. науч.-практ. on-line конф. Ставрополь: ФГАОУ ВПО СКФУ, 2014.
13. Современные проблемы глобальной экономики: от торжества идей либерализма к новой «старой» экономической науке: материалы Междунар. науч. конф. / отв. ред.: М. Л. Альпидовская. М.: Директ-Медиа, 2014.
14. *Малис Н. И.* Теневая экономика России: причины, инструменты борьбы с ее проявлениями. М.: Фин. ун-т при Правительстве РФ, 2014.
15. *Тютин Д. В.* Налоговый контроль, ответственность и защита прав налогоплательщиков. М.: Контракт, 2014.
16. Финансовый механизм // Энциклопедический словарь экономики и права. URL: <http://www.dic.academic.ru>.
17. Хозяйственный механизм. URL: <http://www.stroy-spravka.ru>.

**В. А. Татьянаников**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Институциональное регулирование и эффективные фондовые рынки**

**Аннотация.** Статья посвящена современным тенденциям развития фондовых рынков, его институциональному регулированию, противодействию манипулированию рынком и неправомерному использованию инсайдерской информации его участниками. Рыночная неопределенность и нестабильность финансовых рынков приводят к повышенной волатильности фондовых рынков, особенно развивающихся, что влечет за собой более высокие инвестиционные риски. Накопившиеся проблемы становятся

непреодолимыми, в связи с этим необходим поиск совершенно другой архитектуры финансовых рынков.

**Ключевые слова:** гипотеза; тенденция; глобализация; волатильность; инсайдерская информация.

Прошло почти четверть века, а фондовый рынок в России так и не выполняет своей главной функции – обеспечение и поддержание экономического роста в стране. Выпуск акций и облигаций не стал одним из основных инструментов расширенного воспроизводства хозяйствующих субъектов. Не будем приукрашивать и западные фондовые рынки, они тоже постепенно удаляются от главной своей цели в угоду излишней волатильности. Эффективные рынки, которым посвятили свои гениальные труды Марковиц, Шарп, Росс, изменились так, что ни диверсификация, ни модель оценки активов, ни теория арбитражного ценообразования не работают. Рыночные риски не только, согласно их идеальным теориям, непреодолимы, но в условиях растущей волатильности финансовых рынков имеют еще тенденцию к росту. На заре монетарной политики казалось, что рецепт найден – воздействуя на денежную массу, можно решить все финансовые и экономические проблемы. Отказ от Бреттон-Вудских материальных ценностей – золота как всеобщей меры стоимости, привел к плавающим валютным курсам, где место нашлось только сильным, резервным валютам. Поиск защитных мер открыл эпоху производных финансовых инструментов, в конечном итоге так и не сблизивших реальную экономику с фондовым рынком, скорее превратившись в самостоятельный сегмент финансового рынка.

Ситуация складывается такая, что деятельность финансовых спекулянтов может приводить к появлению значительных положительных / отрицательных значений показателя нормальной доходности как реакции на текущие новости, которые имеют краткосрочные последствия [4, с. 18], что противоречит теории эффективных рынков и близко к манипулированию рынком.

Повышенная волатильность на валютных рынках держит в напряжении финансовые рынки. В настоящее время нет ответов на такие вызовы, вернуться назад уже невозможно, но и двигаться вперед по такому сценарию становится все опасней. Не случайно появился термин «валютные войны», некоторые авторы оперируют понятием «диктатура глобальных рынков». Утверждают, что за этим скрывалась экспансия базовой неолиберальной установки об «эффективных рынках», которые при переходе к глобальному их формату становятся еще более эффективными [1, с. 9]. Согласиться с таким выводом сложно. Эффективность финансовых рынков, а это в первую очередь – ста-

бильность, предсказуемость, ставится как раз под сомнение. На фоне нерешенных проблем на финансовых рынках появляются теории бес-трендовых рынков [6]. Если валютным рынкам такая терминология может быть свойственна, то ее применение к рынку производных финансовых инструментов, и тем более к фондовому рынку, ставит окончательный крест на выполнении главной его задачи – обеспечении и поддержании экономического роста. О какой эффективности фондовых рынков можно говорить, если они оторваны от деятельности хозяйствующих субъектов.

Исчезновение золота из наличного денежного обращения открыло доллару экспансию в мировую экономику. Исследования эффективности монетарной политики и ее инструментов приводят отдельных ученых к выводу, что монетарные инструменты в XXI веке оказались неэффективными. Их направленность – только на снятие системных рисков для финансовых рынков и стабилизацию финансовой системы в целом [2, с. 19].

События в мировой экономике не могли не оказать влияние на становление российского фондового рынка. До 2000 г. ни о какой эффективности нашего рынка и речи не могло быть, только с ростом экономики стали проявляться ее слабые формы. Проанализируем динамику выхода на фондовый рынок открытых акционерных обществ (табл. 1). При всей их малочисленности, следует признать, что другого способа объективной оценки капитализации публичных компаний, кроме открытого рынка, не существует. Другие методы будут только субъективнее. Стремление к поддержанию фондовых рынков эффективными является объективным в рыночной экономике.

Таблица 1

**Количество акционерных обществ в Российской Федерации [10]**

Период	Количество акционерных обществ		
	Всего	ОАО	ЗАО
2010	262320	40290	222030
2014	142960	30360	112600

Из 30360 открытых акционерных обществ только 254 эмитента акций вышли на организованный биржевой рынок, из них 106 акций находятся в котировальных списках АО «Московская биржа». Порядок присутствия публичных компаний на открытом рынке ничтожен – составляет менее 1 %. Следует признать, что такая же цифра характеризует и число участников российского фондового рынка (табл. 2).

**Клиенты фондовой биржи ММВБ  
(сектор «основной рынок» – юридические и физические лица), тыс. [10]**

Показатель	2010	2014
Всего участников	912,8	1136,2
Уникальные	721,7	934,9
Активные	109,9	64,5

Активными признаются клиенты фондовой биржи, совершившие не менее одной сделки в месяц. Эффективность российского фондового рынка и в этой части вызывает много вопросов.

В конечном итоге, и это следует признать, фондовый рынок, в какой бы форме эффективности он ни был, дает ответ на ценообразование финансовых активов. Именно функция ценообразования на фондовом рынке связана с той самой противоречивой гипотезой «эффективного рынка» [7, с. 42].

Данная гипотеза утверждает, что участники рынка ценных бумаг основывают свои прогнозы относительно изменения цен финансовых активов не только на информации о прошлом, но и на текущей доступной информации, а также на основе своего понимания экономических процессов [5, с. 595]. Таким образом, в рациональном ожидании заложена информация как прошлого, так и настоящего и будущего.

Глобализация, интеграция и тотальная информатизация экономики должны лишь усиливать сущность эффективных рынков, когда никто не в состоянии использовать информацию для получения систематического выигрыша. Причина, казалось бы, очевидна: любая подобная информация уже отражена в ценах и не имеет дальнейшей ценности. На самом деле все гораздо сложнее, и прямой связи здесь нет, наоборот, движение цен становится гораздо глубже (как на понижение, так и на повышение), волатильность фондовых рынков растет, растут и риски инвесторов.

Гипотеза «эффективного рынка», выдвинутая П. Самуэльсом и Б. Мандельбротом, утверждает, что в рыночной цене активов заложена различная информация, которая влияет на предпочтения инвесторов [9]. Эта информация создает возможность определять цены на финансовые активы и регулировать их в процессе совершения сделок. Таким образом, вполне уместен вывод, что как финансовый, так и фондовый рынок представляет собой механизм, формирующий рыночную цену на капитал и финансовые инструменты. Это лишнее подтверждение того, что эффективные рынки способствуют объективной оценке активов.

Эффективный рынок как минимум конкурентный рынок, который предполагает, что не будет сговора между покупателями (как и между продавцами), что издержки будут минимизированы, что круг участников будет достаточно широким и каждый из них имеет доступ к имеющейся информации. Тогда цена будет отражать ее стоимость. Но следует отметить, что нарушается принцип конкуренции на глобальных рынках, появляется новая диктатура – диктатура глобальных рынков [1, с. 9]. Здесь уже действуют не рыночные механизмы, защититься от них можно лишь созданием новой ступени развития финансового рынка, заменой монетарного курса и появлением одновременно с этим нового пула мировых резервных валют (вероятно, это будет корзина валют, к примеру «азиатская») вместо одной доминирующей и встроенной в монетарную модель. После Ямайской конференции прошло очень много времени, одновременно с уходом от однополярного мира должен потесниться и доллар, вместе с этим должна быть создана новая финансовая архитектура в мировой экономике. Свою роль в построении нового финансового порядка может найти и Евразийский экономический союз и страны БРИКС.

Роль и значение рынка акций для экономики страны, даже в относительно благоприятные периоды экономического роста, падает (табл. 3). Сделки с акциями эмитентов, где наблюдается наибольший объем торгов по итогам 2014 г., продолжают оставаться несбалансированными. На акции 4 эмитентов: ПАО «Газпром», ОАО «ВТБ», ОАО «Сбербанк России», ОАО «ГМК «Норильский никель», приходится 61,6 % [10] от суммарного оборота биржи по всем акциям.

Т а б л и ц а 3

**Капитализация рынка акций российских эмитентов [10]**

Период	Группа «Московская биржа», млрд р.	ВВП, млрд р.	Капитализация /ВВП, %
2006	25482,0	26917,2	94,7
2010	29253,2	46321,8	63,2
2014	23155,6	70975,8	32,6

Для понимания сущности эффективного рынка необходимо также доказать: изменение цен на эффективном рынке носит случайный характер. Это действительно так, если цены всегда отражают всю значимую информацию, значит, они будут изменяться только при поступлении новой информации. Но новая информация по определению не может быть предсказана заранее (иначе она не была бы новой). Следовательно, изменения цен тоже не могут быть предсказаны заранее. Другими словами, если цены акций уже отражают все, что предсказуемо, значит, изменения цен на акции должны отражать только непред-



сказуемое. Торговля ценными бумагами построена на поступлении все новой информации, которая движет цены. Порой это выглядит несколько абсурдно, если информации новой нет, то ее надо придумать из постоянно поддерживаемой нестабильности финансовых рынков, макроэкономических показателей. В этом тоже кроется опасность текущего момента. Ведение информационных «войн» подрывает основы эффективных рынков.

Одними из ключевых участников фондовых рынков являются финансовые посредники. Существует точка зрения, больше относящаяся к банкам как финансовым посредникам, что в основе их деятельности находится информационная асимметрия, то есть несовершенство и неполнота информации, доступной всем участникам рынка [7, с. 44]. Такой подход неприемлем для фондовых рынков, если следовать ему, то налицо элементы инсайдерской информации. Авторы сводят асимметрию к разной полноте информации о заемщике у кредитора и самого заемщика, что лишний раз характеризует очень низкую эффективность самого финансового рынка.

Опираясь на теоретические выводы и практические результаты, Гарри Робертс определил три уровня эффективности рынка.

1. Первый уровень представляет собой ситуацию, когда нынешние (текущие) цены отражают всю информацию о ценах в прошлом. Это уровень *слабой формы эффективности*. Именно эта форма наиболее часто встречается на практике, в том числе в США.

2. Второй уровень эффективности представляет ситуацию, когда цены отражают не только цены в прошлом, но и всю другую неопубликованную информацию. Это уровень *средней формы эффективности*. Реакция цен на новую информацию кажется почти мгновенной. Как правило, в течение 1–10 минут после сообщения о прибылях и дивидендах по Интернету большинство цен соответствующим образом реагируют на них, и любые выигрыши от действий в соответствии с новостями оказываются меньше операционных издержек. Весь вопрос здесь в фальстарте, не случайно данную информацию публикуют в строго фиксированное время. И об этом знают все участники рынка.

3. Наконец есть *сильная форма эффективности*, при которой цены отражают не просто доступную информацию, но и всю информацию, которая может быть добыта в ходе кропотливого фундаментального анализа компаний и экономики в целом.

Рынки все более удаляются от своих идеалов. Давно на современных рынках нет «невидимой руки Смита», не случайно вводится все большее государственное регулирование на них. В настоящее время эффективность фондовых рынков ассоциируется больше с их ста-

бильностью, снижением рисков по операциям с финансовыми инструментами, иногда в ущерб равновесному ценообразованию. Например, С. А. Кращенко оценку эффективности фондового рынка сводит к результативности взаимодействия институциональных и неинституциональных экономических субъектов по поводу реализации ими своих ролей в сфере обращения ценных бумаг. При этом основным критерием эффективности функционирования фондового рынка являются показатели реализации его перераспределительной функции, обеспечивающей направление в достаточном объеме аккумулированных временно свободных денежных средств на цели развития реального сектора экономики [3, с. 16]. В данном случае слишком много акцентов поставлено на институциональном регулировании и практически ничего на самом фондовом рынке. Только регулирование не может на себя взять роль создания и поддержания эффективного рынка. Институциональное регулирование несет много опасностей, не случайно государственное регулирование нередко связывают с эффективным контролем рынков. Это уже явно противоречит самой рыночной экономике. Безусловно, никаких абсолютных рынков в настоящее время нет, чем больше теория неoinституционализма (воздействие на рынок как самих финансовых институтов, так и институтов регулирования) проникает на фондовый рынок, тем дальше уходит неоклассическая теория рыночного равновесия, в основе которой лежит концепция эффективной экономики. Регулирование – очень важный элемент развития современных рынков, принятие профессиональным сообществом совокупности формальных правил и неформальных ограничений обеспечивает, в первую очередь на финансовых рынках, стабильность и надежность исполнения контрактов. В условиях нестабильности финансовых рынков институциональное регулирование никак не ведет к повышению уровня эффективности, оно больше направлено на защиту прав инвесторов, обеспечение прозрачности рынка и заранее обозначенных четких правил торговли, а также снижение уровня системного риска. Но порой невозможно для решения обозначенных задач придумать и внедрить на практике необходимые эффективные финансовые инструменты, а зачастую их применение ведет к снижению эффективности самих фондовых рынков.

Существует еще одна ошибка – думать, что случайный характер цен на акции объясняется иррациональностью рынка акций. Случайность и иррациональность – это не синонимы. Изменения цен на акции случайны именно потому, что инвесторы рациональны и конкурентны. Известный специалист по инвестициям У. Шарп считает, что абсолютный эффективный рынок – это такой рынок, на котором цена на каждую

ценную бумагу всегда равна ее инвестиционной стоимости [8, с. 108]. На таком рынке каждая ценная бумага в любое время продается по своей справедливой цене.

Деление на уровни эффективных рынков в условиях их повышенной рыночной неопределенности становится некорректным. Сама неопределенность дает повод усомниться в эффективности рынков, поэтому формула справедливого ценообразования требует принятия мер, направленных на поддержание статуса фондовых рынков как эффективных. Например, ОАО «Московская биржа» руководствуется внутренними правилами предотвращения, выявления и пресечения случаев неправомерного использования инсайдерской информации и /или манипулирования рынком, тем самым обеспечивая эффективность торговли отдельными финансовыми активами. Биржа проводит постоянный мониторинг нестандартных сделок, сделок, влекущих существенное изменение цен (текущих, закрытия, средневзвешенных, др.), значений фондовых индексов, рассчитываемых биржей. Торговая система биржи устанавливает предельные границы колебания цены ценной бумаги, минимальный и/или максимальный объем заявки, др. [11]. На уровне биржи эффективность отдельных финансовых инструментов можно поддерживать, для этого есть институт маркет-мейкеров [11], но в мире объем внебиржевой торговли несопоставим со сделками на биржах. Поэтому действия инсайдеров всегда будут подвигать финансовые рынки к несбалансированности и снижению их эффективности. Безусловно, развивающиеся рынки более сильно подвержены влиянию негативной информации, и их эффективность невысока. Но даже в этих условиях отказываться от таких рынков экономически нецелесообразно. В рыночной экономике фондовый рынок аккумулирует и перераспределяет свободные денежные ресурсы по ценам, которых они заслуживают, по истинным ценам, изменить их можно, влияя на спрос и предложение, создавая благоприятный инвестиционный климат, становясь тем самым сильнее и эффективнее. Но, находясь и в самой слабой форме эффективности фондового рынка, приходится признавать, что другого, более объективного способа формирования равновесной (рыночной) цены финансовых инструментов, обращающихся на открытых рынках, за многие столетия придумать не удалось.

### Библиографический список

1. Глобализация и международная экономическая интеграция / под ред. проф. Е. Ф. Авдокушина, проф. В. С. Сизова; ВСЭИ. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2015.
2. *Климкович Е. П.* Оценка эффективности инструментов преодоления последствий глобального финансового кризиса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2014.
3. *Краценко С. А.* Российский фондовый рынок: институциональная трансформация и эффективное регулирование: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Волгоград, 2006.

4. *Окунь С. А.* Инвестиционные и спекулятивные факторы ценообразования на биржевом рынке акций: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2015.

5. *Миллер Р. Л., Ван-Хуз Д. Д.* Современные деньги и банковское дело: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000.

6. *Татьянников В. А.* Диагностика и методы снижения инвестиционных рисков // Бизнес, Менеджмент Право. 2014. № 2.

7. Финансовые рынки и финансово-кредитные институты / под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. СПб.: Питер, 2014.

8. *Шарп У., Александер Г., Бейли Дж.* Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 2014.

9. *Sewell M.* History of the Efficient Market Hypothesis / Department of Computer Science University College. L., 2008.

10. Российский фондовый рынок. События и факты. Обзор рынка за 2014 г. URL: <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014.pdf>.

11. Маркет-мейкеры фондового рынка. URL: <http://www.moex.com/ru/makers/stock.aspx?mode=main>.

**И. А. Трушина (Папсуева)**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## **Содержание и сущность финансирования инвестиционных проектов**

**Аннотация.** Данная статья описывает специфику финансирования инвестиционных проектов. В процессе исследования были изучены методы финансирования проектов, дано определение понятию «финансирование проектов», а также разработана классификация рисков, включающая страховые, финансовые, макроэкономические, политические и другие виды рисков. Наиболее глубоко проведен анализ внешней категории рисков, влияющих на эффективность реализации инвестиционных проектов. Автором даны рекомендации по минимизации рисков в целях обеспечения бесперебойного функционирования инвестиционного проекта. Наиболее значимые в их числе: диверсификация бизнеса, применение финансового механизма долевого участия, хеджирование рисков, освоение новых сегментов рынка.

**Ключевые слова:** финансирование; проектное финансирование; инвестиционный проект; инвестиция; риск; хеджирование.

В настоящее время проектное финансирование играет важную роль в ведении бизнеса, приобретая особую значимость в условиях преодоления экономической нестабильности рынка, снижения доверия иностранных инвесторов к российским предприятиям, ослабления инвестиционного климата, создания политических барьеров для предпринимательской деятельности страны.

Использование проектного финансирования имеет большое значение для предпринимательской деятельности крупных промышленных предприятий, которым необходимо привлечение инвестиций для

обновления основных фондов, в целях избежания устаревания и застоя в производстве, снижения спроса на продукцию.

Большинство инвестиционных проектов требуют таких капиталовложений, которые могут обеспечить лишь крупные банки, страховые компании или иностранные инвесторы. В условиях финансово-экономической неустойчивости одним из направлений решения данной проблемы может стать проектное финансирование, обеспечивающее реализацию дорогостоящих проектов предприятий в любой отрасли экономики. На современном этапе все большее число хозяйствующих субъектов начинают использовать данный стабилизирующий инструмент финансирования, поскольку это:

- хорошая альтернатива депозитам (имеет большую доходность);
- неволатильный характер вложения средств.

При этом эффективная реализация инвестиционных проектов благоприятно сказывается на расширении масштабов бизнеса компании, свободные ресурсы направляются на развитие инвестиционных проектов в рамках деятельности хозяйствующего субъекта.

Одной из основополагающих задач управления проектом является организация его финансирования, что подразумевает обеспечение проекта инвестиционными ресурсами. В их состав входят не только денежные средства, но и выражаемые в денежном эквиваленте прочие инвестиции, в том числе основные и оборотные средства, имущественные права и нематериальные активы, кредиты, займы и залоговые обязательства. Для возможности обоснования цели и стратегии финансирования инвестиционного проекта необходимо определить:

- выбора методов финансирования;
- источников финансирования;
- структуры инвестиций.

Финансирование инвестиционного проекта выступает как способ привлечения инвестиционных ресурсов в целях обеспечения финансовой реализуемости проекта. В качестве методов финансирования следует отметить:

- самофинансирование – процесс инвестирования осуществляется исключительно за счет собственных средств предприятия, планирующего реализацию инвестиционного проекта. Источниками данного вида являются уставный (акционерный) капитал, а также поток денежных средств, формируемый в процессе хозяйствования предприятия, прежде всего чистой прибыли и амортизационных отчислений [7];
- кредитное финансирование инвестиционных проектов проявляется в реализации оперативных, координационных, контрольных

и регулирующих функций процесса привлечения внешних источников финансирования. По некоторым источникам заемный капитал является катализатором бизнес-процессов, дающим возможность предприятиям увеличивать прибыль и стоимость компании [1, с. 213]. К данному виду финансирования проектов можно отнести: инвестиционные кредиты, вексельный кредит, выпуск облигаций;

- лизинг – экомплекс имущественных отношений, возникающих при передаче движимого и недвижимого имущества во временное пользование на основе его приобретения и сдачи в долгосрочную аренду;

- финансирование с использованием привлеченных внешних (полученных авансов, бюджетного финансирования) и внутренних источников (минимальной задолженности по заработной плате, резерва предстоящих расходов и платежей) – основополагающими источниками привлеченных средств выступают бюджетные ассигнования и устойчивые пассивы [2, с. 91];

- смешанное финансирование на основе различных комбинаций рассмотренных способов;

- проектное финансирование – способ объединения различных форм и методов целевого финансирования инвестиционного проекта, направленных на получение эффективного результата от реализации проекта. Исключительной особенностью данного метода является обеспечение возвратности вложенных денежных средств, в основе которых лежат средства, генерируемые реализуемым проектом [3, с. 81].

Проанализировав различные методы финансирования инвестиционного проекта, автор предлагает объединить все составляющие и отразить их в сущности проектного финансирования.

Проектное финансирование – экономические отношения, направленные на обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами проекта с помощью мобилизации различных источников финансирования, имеющие строго целевой характер, характеризующие особый способ обеспечения возвратности вложенных средств, в основе которых лежат исключительно средства, полученные от эффективной реализации проекта.

Рассмотрев основные методы и источники финансирования инвестиционных проектов, следует отметить, что каждая категория имеет свои преимущества и недостатки [5]. Сравнительная характеристика представлена в табл. 1; анализ преимуществ и недостатков был произведен автором в условиях исключительного финансирования проекта одним из источников.

## Сравнительная характеристика источников финансирования

Источники финансирования	Преимущества	Недостатки
Собственные средства (внутренний источник)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Доступность;</li> <li>– мобильность;</li> <li>– отсутствие риска неплатежеспособности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Снижение возможности расширения масштабов бизнеса из-за ограниченности объемов привлечения средств;</li> <li>– вывод собственных средств их хозяйственного оборота</li> </ul>
Заемные и привлеченные средства (внешний источник)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Возможность привлечения денежных средств в необходимых масштабах;</li> <li>– возможность расширения масштабов бизнеса;</li> <li>– независимый контроль за эффективностью использования инвестиционных ресурсов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Повышение риска неплатежеспособности;</li> <li>– снижение мобильности, связанное со сложностью и длительностью процедуры привлечения денежных средств</li> </ul>

Финансирование проектов – один из видов инвестиционной деятельности, которая всегда является рискованной, особенно в нынешних социально-экономических условиях России. Категория «риск» имеет вероятностную природу и характеризуется возможностью неполучения запланированного эффекта (результата) от реализации проекта или вероятностью возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта [3, с. 40].

На данный момент единой классификации рисков финансирования проектов не существует [4].

С точки зрения автора, категорию «риск» следует делить на: риски, происходящие во внешней среде, и внутренние риски, сопутствующие финансированию инвестиционного проекта.

В табл. 2 представлены виды внутренних и внешних рисков; раскрыты риск-факторы по каждой группе рисков.

При проведении своевременного риск-анализа появляется возможность определить и оценить наиболее опасные риски проекта и соответственно выявить степень устойчивости.

Основным методом оценки степени устойчивости результатов финансовых прогнозов по отношению к главным рискам проекта является анализ чувствительности проекта и его показателей эффективности к отклонениям значений наиболее значимых параметров инвестиционного проекта, обеспечивающих прогноз денежных потоков проекта, состояния баланса предприятия и оценку эффективности [6].

## Виды рисков. Риск-факторы

Категория	Виды рисков	Риск-факторы
Внутренние риски	1. Производственно-технические риски	– Инновационные риски – Риск снижения научно-технической базы – Интеллектуальные риски
	2. Страховые риски	– Риск задержки реализации проекта от установленного срока
	3. Социальные риски	– Неправильный подбор команды инвестиционного проекта – Риск изменения приоритетов в развитии предприятия и потери поддержки со стороны руководства
	4. Маркетинговые риски	– Риск недополучения прибыли в результате снижения объема реализации или цены товара – Риск оптимистической оценки реализации проекта – Риск отсутствия спроса на полученный товар
Внешние риски	1. Макроэкономические риски	– Уровень инфляции
		– Риск увеличения конкуренции в отрасли
		– Отраслевые риски
		– Риск повышения цен
	2. Финансовые риски	– Риск изменения уровня ключевой ставки
		– Риск возникновения финансового кризиса
		– Валютные риски
		– Риск потери ликвидности, рентабельности, платежеспособности
		– Инвестиционные риски
		– Риск кассового неисполнения бюджета
	3. Политические риски	– Риск, вызванный результатом деятельности правительства страны
		– Риск политического сопротивления реализации инвестиционных проектов.
4. Социальные риски	– Риск уменьшения рынка труда	
	– Риск снижения деловой активности населения	

Автор предлагает следующие способы минимизации рисков:

- внедрение инновационных технологий, ведущих к снижению издержек на производстве;
- диверсификация бизнеса;
- освоение новых сегментов рынка, обеспечивающее увеличение экономического потенциала предприятия и его устойчивости к финансовым колебаниям;
- применение финансового механизма долевого участия банков или привлеченных инвесторов в проекте с целью равномерного распределения рисков;



- создание резервных фондов, направленных при необходимости на покрытие непредвиденных расходов;
- хеджирование рисков проектного финансирования;

Выполнение вышеперечисленных мер позволит свести к минимуму потенциальные риски уменьшения прибыли проектного финансирования из-за экономической нестабильности на рынке и финансовой неустойчивости. Позволит предприятиям расширять масштабы бизнеса за счет обеспечения благоприятного инвестиционного климата, применения инновационных технологий, повышения эффективности технологических процессов, за счет страхования рисков на всех этапах проектного финансирования. Также следует добавить, что при проектном финансировании важен поиск оптимального распределения между сторонами рисков, связанных с функционированием и реализацией проекта, и выбор источников финансирования проекта.

По мнению автора, финансирование любого инвестиционного проекта должно осуществляться не только за счет использования собственных средств, но и с привлечением заемных ресурсов, поскольку комплексное финансирование проекта способствует большему росту полученных доходов, избавляет от расходов, связанных с обслуживанием заемного капитала, а также обеспечивает больший темп роста чистой стоимости проекта.

### **Библиографический список**

1. *Йескомб Э. Р.* Принципы проектного финансирования. М.: Вершина, 2008.
2. *Никитина Н. В.* Финансовый менеджмент: учеб. пособие. М.: КноРус, 2008.
3. *Никонова И. А.* Проектный анализ и проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2012.
4. *Катасонов В. Ю., Морозов Д. С.* Проектное финансирование: организации, управление риском, страхование. М.: Анкил, 2000.
5. *Сафронов Ю. С.* Совершенствование механизма проектного финансирования на растущих рынках капитала: дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.
6. *Шенаев Ю. В.* Проектное финансирование как эффективная форма кредитования инвестиционных проектов: дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.
7. *Белолитецкий В. Г., Мерзлякова И. П.* Финансы фирмы: курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2005.

**Л. А. Чеснокова, Н. И. Яшина**  
Нижегородский государственный университет  
им. Н. И. Лобачевского – Национальный исследовательский университет  
(Нижний Новгород)

## **Преобразование налоговой системы РФ для укрепления положения в международных отношениях**

**Аннотация.** Успешность международных отношений зависит от стабильности финансовой системы государства. Авторы статьи рассматривают налоговую систему как основу эффективного международного сотрудничества. Для адекватного восприятия последствий международных отношений страна должна иметь крепкий бюджет. Для этого авторы разрабатывают механизм бюджетного дифференцирования налогов, подлежащих гармонизации, основывающийся на динамике региональных экономических показателей с использованием математических и статистических методов.

**Ключевые слова:** дифференцирование; бюджет; налог; алгоритм.

Современная геополитическая обстановка накладывает соответствующий отпечаток на внутреннее устройство каждой страны [4]. Помимо политических изменений существенные процессы происходят в финансово-экономической среде. Участие любой страны, в частности РФ, в международных сообществах определяет необходимость изменения национального законодательства и внутреннего политического, правового, экономического устройства [7, р. 313]. Учитывая негативные последствия сложившихся в 2014–2015 гг. отношений РФ и большинства ведущих стран мира, для России важно развитие альтернативных международных взаимоотношений, например в ЕАЭС.

Таможенное и налоговое регулирование занимают центральное место при формировании и изменении политики международных союзов [3]. Государствами уделяется большое внимание гармонизации налоговых отношений, в первую очередь в вопросе косвенного налогообложения. Однако на наш взгляд, учитывая структуру ЕАЭС и экономику входящих в него стран, одним из важных совместных вопросов может быть проблема налоговой обеспеченности бюджетов.

Для поддержания и развития международных отношений государство должно иметь стабильную финансовую систему, основанную на крепком, желательно профицитном бюджете.

Бюджетная система РФ в последние годы имеет дотационную направленность, что негативно сказывается на потенциале регионов и финансах стран в целом [2]. Зарубежные экономисты видят причину

в том числе в отсутствие грамотного, обоснованного подхода к распределению налоговых доходов по уровням бюджета [10, р. 150].

Авторами данной статьи было проведено исследование возможности применения дифференцированного подхода к налоговым доходам субъектов РФ. Суть исследования заключается в практическом обосновании распределения налогов в бюджетной системе. В итоге был разработан алгоритм, основывающийся на преобразовании теоретических распределительных критериев в систему относительных показателей. Алгоритм предложен и проверен по косвенным налогам (НДС и акциз), как наиболее значимым при международных соглашениях и союзах, и по двум прямым, бюджетообразующим налогам – НДФЛ, налог на прибыль. Вопрос гармонизации законодательства по НДФЛ также затрагивается в отношениях Евразийского сообщества.

Распределительный алгоритм включает в себя следующие этапы:

1. Определение распределительного показателя в относительной форме. Для конкретного налога каждый показатель (всего их 11 по каждому налогу) рассчитывается с учетом соответствующей специфики. Так, для НДС (налога на добавленную стоимость) показатель мобильности авторы предлагают определить соотношением размера налоговой базы к количеству налогоплательщиков, а для НДФЛ (налога на доходы физических лиц) – соотношением налоговой базы и количества физических лиц, уплачивающих и/или обязанных уплачивать налог.

2. Формирование рядов данных показателя по временной или субъектной направленности. Исследование показателей стоит производить за некоторый период, в целях налоговых поступлений можно учитывать срок не менее 3 лет, связано это с тем, что по гражданскому законодательству – это срок исковой давности, а соответственно и период возможного избегания налоговых санкций [8, р. 32].

3. Анализ динамики составленных рядов по каждому субъекту в отдельности и по стране в целом.

4. Определение и обоснование пограничного значения показателя для каждого критерия. По субъектам РФ были рассчитаны коэффициенты вариации, показывающие равномерность изменений выбранных показателей из года в год. Коэффициент вариации позволил выделить регионы РФ с наиболее устойчивыми и наименее устойчивыми критериями. Однородность последовательности (значение коэффициента вариации менее 33,3 %), то есть временного ряда по каждому из показателей критериев распределения налогов, показывает, насколько постоянны поступления налога в каждом субъекте РФ [1].

5. Анализ системы полученных значений. Чем более постоянны поступления налога по отношению к конкретной расчетной базе, тем существеннее они для конкретного регионального бюджета и эффективнее его пополнение [11]. Однородность означает возможность закрепления налога за субъектным уровнем, отсутствие однородности – за федеральным.

6. Определение веса рассчитанных показателей в целях определения конкретных процентных значений налоговых отчислений в федеральный и региональный бюджеты. Для исследования использовались подход Фишберна, принцип нечеткого большинства; проверка алгоритма на ошибку аппроксимации, на адекватность – по коэффициенту детерминации [5]. В данном исследовании коэффициент составил 0,876669, что свидетельствует о существенной функциональной внутренней связи факторов, входящих в модель, и соответственно о надежности алгоритма. Рассчитанная ошибка аппроксимации составила менее 5 %, обосновывая довольно высокую точность предложенных расчетов.

В таблице отражены результаты возможного распределения НДС в РФ между федеральным и региональным бюджетами на основе расчетного механизма [6]. Для исследования использовались данные сайта Федеральной налоговой службы и Федеральной службы государственной статистики за 2011–2013 гг. Используя формулу Стерджесса и значения весовых коэффициентов, удалось сформировать 8 групп субъектов РФ с интервалами возможных поступлений.

Исходя из проведенных расчетов и анализа полученных данных, можно сделать выводы:

1) перераспределение налогов на основе предложенного алгоритма учитывает социальные, экономические особенности регионов и их налоговый потенциал;

2) исходя из результатов, представленных в таблице, ни в одном субъекте РФ не поддерживается существующий порядок отнесения НДС исключительно к федеральному бюджету, однако в большинстве субъектов размер отчислений на данном уровне должен превышать 70 %;

3) субъекты РФ могут разработать свой механизм расчета конкретных долей или воспользоваться результатами таблицы и алгоритмом, который был предложен авторами статьи;

4) для каждого субъекта и РФ в целом стоит определить, как часто проводить оценку поступлений в целях перераспределения налога между уровнями бюджетной системы;

5) по акцизу проведенный анализ показал необходимость аналогичного перераспределения налога по большинству субъектов в пользу регионального уровня;

### Распределение НДС по бюджетам, %

№ п/п	Размер поступлений в ФБ <sup>1</sup>	Размер поступлений в РБ <sup>2</sup>	Регион РФ
1	14,54 – 24,58	75,42 – 85,46	<b>Области:</b> Амурская, Магаданская, Сахалинская, Еврейская. <b>Округ:</b> Ямало-Ненецкий. <b>Республики:</b> Коми, Чеченская
2	24,58 – 34,62	65,38 – 75,42	–
3	34,62 – 44,66	56,34 – 65,38	<b>Области:</b> Челябинская, Тульская, Кемеровская. <b>Республики:</b> Карачаево-Черкесская, Ингушетия, Калмыкия
4	44,66 – 54,69	45,31– 56,34	<b>Области:</b> Пензенская, Мурманская, Вологодская. <b>Республики:</b> Карелия, Мордовия, Алтай, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Северная Осетия, Башкортостан, Марий-Эл. <b>Край:</b> Пермский
5	54,69 – 64,73	36,27 – 45,31	–
6	64,73 – 74,77	25,23 – 36,27	<b>Округа:</b> Чукотский автономный, Ненецкий автономный, Ханты-Мансийский автономный. <b>Края:</b> Ставропольский, Алтайский, Приморский
7	74,77 – 84,81	15,19 – 25,23	<b>Области:</b> Ивановская, Калужская, Костромская, Белгородская, Курская, Калининградская Владимирская, Воронежская, Брянская, Ростовская, Свердловская, Иркутская Саратовская, Ульяновская, Московская, Орловская, Ленинградская, Новгородская, Псковская, Оренбургская, Нижегородская, Самарская, Липецкая, Вологодская, Астраханская, Кировская. <b>Республики:</b> Удмуртская, Чувашская. <b>Края:</b> Красноярский, Камчатский
8	84,81 – 94,85	5,15 –15,19	<b>Области:</b> Тамбовская, Смоленская, Тверская, Рязанская, Ярославская, Архангельская, Курганская, Тюменская, Новосибирская, Омская, Томская, Читинская. г.Москва, г.Санкт-Петербург. <b>Республики:</b> Адыгея, Бурятия, Тыва, Хакасия, Саха, Татарстан. <b>Края:</b> Краснодарский, Хабаровский

б) для НДСЛ предложенный алгоритм по большей части подтвердил действующий порядок распределения налога по уровням бюджетной системы РФ.

<sup>1</sup> ФБ – федеральный бюджет.

<sup>2</sup> РБ – региональный бюджет.

Новый подход к системе дифференцирования налогов в РФ позволит изменить бюджетную политику, снять нагрузку с консолидированного бюджета РФ [9], изменить структуру межбюджетных отношений и стабилизировать экономику страны, укрепить политико-экономическое положение в международных отношениях.

### Библиографический список

1. *Балинова В. С.* Статистика в вопросах и ответах: учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
2. *Ермак Д.* Бюджетный дефицит: курс на снижение // Финансы. Учет. Аудит. 2012. № 4.
3. *Каплан Р. С., Нортон Д. П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2004.
4. *Пушкарева В.* История финансовой мысли и политики налогов: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 1996.
5. *Рамазанов С. А., Одинокое В. А.* Особенности координации фискальной и денежно-кредитной политики в условиях Европейского экономического и валютного союза // Финансы и кредит. 2014. № 13.
6. *Яшина Н. И., Чеснокова Л. А.* Анализ налогового потенциала территорий на основе совокупного стандартизированного показателя риска // Налог и финансовое право. 2014. № 4.
7. *Lambert P. J.* The distribution and redistribution of income. Manchester: Manchester University Press, 2001.
8. *Panteghini P. M.* Corporate Taxation in a Dynamic World. Springer, 2007.
9. *Starchild A.* History of the Income Tax. International Law and Taxation Publishers. UK, 2005.
10. *Hufbauer G. C., Grieco Paul L. E.* Reforming the US Corporate Tax. Washington: Institute for International Economics, 2007.
11. *Schneider St. R.* A partnership tax distribution menu // Business entities. 2013. № 1.

**Е. Г. Шеина, Я. Н. Шерстюк**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### Подходы к финансовой диагностике инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов

**Аннотация.** Одной из главных задач, стоящих перед инвестором, является выбор объекта инвестирования в реальном секторе экономики, который имеет лучшие перспективы развития и возможность обеспечить наиболее выгодную эффективность инвестиционных вложений. Рассматриваются подходы к финансовой оценке инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов, и как один из наиболее перспективных методов предлагается оценка инвестиционной привлекательности предприятий посредством анализа доходности их ценных бумаг.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность; риск; прибыльность; расходы; доходность ценных бумаг.

Активность деятельности инвесторов во многом зависит от степени устойчивости финансового состояния хозяйствующего субъекта, в развитие деятельности которого они готовы направить свои инвестиции. Мы полагаем, что инвестиционная привлекательность – это желание инвестора вложить свои активы в какой-либо хозяйствующий субъект на основе анализа различных факторов, а также на принципе соотношения доходности с риском потери своих активов. Таким образом, результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости предприятия и других финансовых показателей его деятельности.

Основные показатели инвестиционной привлекательности можно оценивать на различных уровнях: на уровне государства, региона, отрасли и отдельно взятого хозяйствующего субъекта [1, с. 73; 8, с. 37].

На уровне государства можно выделить следующие основные показатели инвестиционной привлекательности [4, с. 24]:

- определение фазы циклического развития экономики страны;
- макроэкономические показатели;
- инвестиционный потенциал страны.

На уровне региона это [11, с. 28]:

- рейтинг регионов в экономике страны;
- наличие административных барьеров;
- развитость инфраструктуры.

На уровне отрасли [2, с. 56]:

- определение фазы развития отрасли в стране;
- уровень государственной поддержки отрасли;
- среднеотраслевая рентабельность.

На уровне предприятия [3, с. 18; 10, с. 62]:

- определение фазы жизненного цикла предприятия;
- финансовая политика предприятия (агрессивная, консервативная, умеренная);
- финансовые показатели деятельности предприятия;
- анализ инвестиционной активности.

Каждый инвестор зачастую использует набор своих факторов для анализа инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта. Однако можно выделить наиболее распространенные факторы [7, с. 13]:

- 1) политическая стабильность в стране;
- 2) экономическая состоятельность предприятия;
- 3) финансовое состояние предприятия.

Из всего разнообразия факторов при принятии инвестором решений о вложении инвестиций можно выделить доходность ценных бумаг конкретного хозяйствующего субъекта как основополагающий фактор. Это обосновано тем, что все вышеуказанные элементы системы оценки напрямую воздействуют на величину показателя чистой прибыли предприятия и потенциальную возможность роста финансового результата деятельности предприятия в будущем, что отражается на доходности ценной бумаги (так как доходность предприятия считается как через дивиденды, так и через потенциальный рост котировок).

На макроэкономическом уровне на показатель доходности значительное влияние оказывают следующие факторы [5, с. 49]:

- 1) инфляция;
- 2) стоимость привлекаемых финансовых ресурсов (если ресурсы дорогие, то экономика не будет развиваться достаточно быстро);
- 3) возможность потенциального расширения рынка и отдельных финансовых субъектов;
- 4) налоговая политика в государстве.

Слабое развитие фондового рынка сокращает будущий потенциал роста курса ценной бумаги. Что касается микроэкономических факторов, то можно выделить [9, с. 124]:

- 1) выплачиваемые дивиденды;
- 2) структуру бухгалтерского баланса рассматриваемого предприятия;
- 3) внутреннюю политику предприятия;
- 4) кредитный рейтинг рассматриваемого предприятия.

Как можно увидеть на рис. 1 и 2, наблюдается тенденция роста индексов S&P500 (USA) и FTSE (United Kingdom – LONDON). Это обусловлено стабильным притоком денежного капитала на эти рынки в период с 2010 по 2015 г., что приводит к увеличению котировок акций тех компаний, которые включены в указанные индексы.

Причиной увеличения притока денежного капитала стало увеличение чистой прибыли многих компаний, входящих в данные индексы, а также расширение и реализация ими своего потенциала. Например, компания Apple произвела выпуск новой инновационной продукции, который привел к росту чистой прибыли. Компании Nike и Lacoste расширили свои потенциальные рынки сбыта, а также снизили часть расходов за счет более дешевой рабочей силы и издержек производства в развивающихся странах, что также увеличило их чистую прибыль [6, с. 135].



### Индекс Standard and Poor's 500

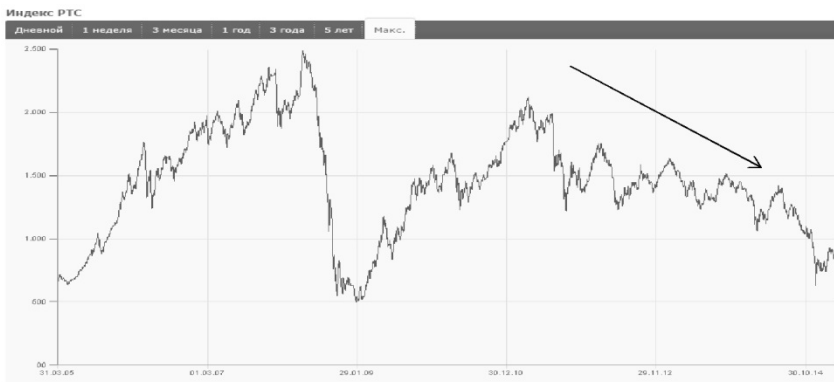


Рис. 1. Индекс S&P500 (USA) [13]



Рис. 2. Индекс FTSE (United Kingdom – LONDON) [14]

Можно также отметить, что на сегодняшний день многие инвесторы высказывают мнение, что эти рынки теряют свою динамику и в настоящий момент необходимо инвестировать в рынки развивающихся стран. Но показатели на графиках индексов доходности ценных бумаг развивающихся стран свидетельствуют о другом (рис. 3 и 4).



**Рис. 3. Индекс RTS (Россия) [12]**



**Рис. 4. Индекс KASE (Казахстан) [15]**

Основные фондовые индексы России и Казахстана показывают тенденцию стабильного падения с середины 2011 г., что говорит о существенном оттоке капитала с фондовых рынков и, соответственно,

о падении котировок акций компаний, включенных в указанные индексы. Это обусловлено оттоком капитала из этих стран, а также слишком медленной модернизацией производства большинства крупных компаний и слишком медленным ростом их имеющегося потенциала.

Многие эксперты высказываются за вложение инвестиций и развитие бизнеса на территории Российской Федерации и стран СНГ, но пока еще не готовы осуществлять вложения, обосновав это слишком большими политическими рисками (горький опыт многих стран до 1917 г., когда политический переворот в России привел в итоге к отказу СССР отвечать за долги царской России).

Даже исключая политические риски, в РФ существует множество других проблем, которые не позволяют ее современному фондовому рынку полноценно развиваться [8, с. 95].

Наиболее значимые проблемы, препятствующие развитию российского фондового рынка в настоящий момент [9, с. 257]:

- 1) слишком дорогие финансовые ресурсы (ключевая ставка 12 %);
- 2) высокая инфляция, несопоставимая с ростом ВВП;
- 3) неадаптированная налоговая политика;
- 4) низкая финансовая грамотность населения;
- 5) только три сектора, в которые в настоящий момент привлекаются инвестиции – нефтегазовый, телекоммуникационный и финансовый. Незрелость остальных секторов экономики с точки зрения привлечения инвестиций.

На основе вышеизложенного можно отметить, что доходность акций хозяйствующих субъектов напрямую отображает не только их инвестиционную привлекательность, но и общую политическую и экономическую ситуацию в стране.

#### **Библиографический список**

1. Волков А. С., Куликов М. М., Марченко А. А. Создание рыночной стоимости и инвестиционной привлекательности. М.: Вершина, 2007.
2. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. М.: Альпина Паблишер, 2012.
4. Зайцева Н. Как оценить инвестиционную привлекательность? // БДМ. Банки и деловой мир. 2007. № 12.
5. Кожевников Н. Н. Основы антикризисного управления предприятиями. М.: Академия, 2007.
6. Косинцева А. П. Иностранные инвестиции. М.: КноРус, 2014.
7. Леонтьева Л. С., Орлов Д. Ю., Орлова Л. Н. Нематериальные ресурсы повышения конкурентоспособности промышленных предприятий (инвестиционно-инновационный аспект). М.: МИРБИС, 2010.
8. Литвинова В. В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат. М.: Финансовый университет, 2013.

9. Львова Н. А., Иванов В. В. Финансовая диагностика предприятия. М.: Проспект, 2015.
10. Мерзлякина Г. С., Шаховская Л. С. Оценка экономической состоятельности предприятия. Волгоград: ВолгГТУ, 1998.
11. Орлова Л. Н. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе фактора инвестиционной привлекательности: дис. ... канд. экон. наук. Рыбинск, 2006.
12. Индекс РТС. URL: <http://moex.com/ru/index/RTSI>
13. Индекс S&P 500. URL: <http://www.quote-spy.com>.
14. FTSE 100. URL: <https://news.yandex.ru/quotes/13.html>.
15. Индекс KASE. URL: [http://www.kase.kz/ru/index\\_kase](http://www.kase.kz/ru/index_kase).

**Э. А. Бабаян, Б. В. Габриелян**

Институт экономики им. М. Котаняна  
Национальной академии наук Республики Армения  
(Ереван)

## **Понятие о биосреде человечества и обеспечение ее мотивационной безопасности**

**Аннотация.** Рассматриваются условия существования и развития человеческого общества и биосреды. Человеку свыше установлено жить и существовать на этой планете, пользуясь ее дарами, приспособиться к ее условиям, так как они обеспечивают его существование. Однако это не означает пассивное существование человека в биосреде, использование дарованных средств жизнеобеспечения в процессе их природного воспроизводства. Современное развитие общества все в большей мере сталкивается с проблемой обеспечения безопасности, и потому усиливается мотивация безопасности. Человека окружает масса опасностей, полностью избежать которых практически невозможно, но он должен стремиться к этому.

**Ключевые слова:** биосреда; природные ресурсы; экология; мотивация; самомотивация; безопасность; управление; общество.

Природа планеты Земля – биосреда человечества. Без нее, без природы и использования природных ресурсов жизнь невозможна, то есть природа первичное условие существования и развития человеческого общества.

Одной из главных проблем экологии является изучение природных ресурсов, выявление экономической эффективности их территориального сочетания и рационального, сбалансированного использования в социально-экономическом комплексе данного региона.

Создание другой биосреды, использование космических пространств и ресурсов, пока еще неосуществимая мечта, по крайней мере в обозримом будущем человечества [9, с. 7]. Человеку свыше установлено жить и существовать на этой планете, пользуясь ее дарами, приспособиться к ее условиям, так как они обеспечивают его существова-

ние. Существование же человечества обусловлено продолжительностью жизни, то есть природы. Следовательно, охрана, воспроизводство и улучшение природы, как предусловие существования человечества, также становится целью человеческого общества, так как без нее невозможно осуществление его главной цели – существования и развития. И в той части своей деятельности, которая общается с природой, человечество должно руководствоваться определенными природоохранными, воспроизводящими и облагораживающими природу принципами.

Однако это не означает пассивное существование человека в биосфере, использование дарованных средств жизнеобеспечения в процессе их природного воспроизводства. Человек, как разумное и творческое существо, должен стремиться приспособить природу (биосферу) к своим требованиям, так изменить природные условия, чтобы его потребности удовлетворялись более полно и качественно, чтобы брать больше от природы, ускорить развитие общества и получать другие блага [6, с. 38].

Однако это стремление и непродуманная деятельность, направленная на его осуществление, могут привести к нарушению природного равновесия, иметь отрицательные последствия для условий существования всего человечества или его отдельной части, фактически вылиться в медленное самоубийство.

Значит, основным принципом природопользования должна стать эффективность с точки зрения общества, учитывающая все возможные последствия для длительного промежутка времени.

Все вышеизложенное дает нам возможность прийти к выводу, что такой источник – природа, которая обеспечивает «бесплатное» воспроизводство большинства условий существования человеческого общества, в том числе биосфера (вода, воздух, солнечная энергия, регулирование температуры, пространство, среда и др.), жизнеобеспечивающие жизненные процессы (животный и растительный мир, рост, рождение, смерть, смена поколений, человеческий интеллект, навыки труда и созидания), обеспечивающие природные ресурсы (рудные и нерудные, органические и неорганические, металлические и неметаллические, возобновляемые и невозобновляемые) и многие другие способы. Их можно разделить на две группы. Первая группа охватывает те виды, которые непосредственно участвуют в создании продукта, являясь прямыми факторами этого процесса, как, например, материальные богатства природы, земля (как средство сельскохозяйственного производства), пространство и др.

Одна их часть потребляется безвозвратно (например, руда), а воспроизводство остальных осуществляет только природа (например,

круговорот водных ресурсов) или участником этого процесса в своей деятельности становится и человек.

Во второй группе объединяются обеспечивающие существование человека, следовательно, становящиеся посредством человека непрямые участники любой человеческой деятельности, например, трудовой потенциал, умственные способности, солнечное тепло. Их воспроизводство также осуществляется только природой или с участием человека. Это часть воспроизводства средств потребления, которая осуществляется природой и фактически дарится человечеству, или, по-другому, продукт природы, который представляет разность между всем воспроизводством и его частью, осуществляемой человеком, тот самый продукт, который не только покрывает все потери человеческой деятельности, обеспечивает долговечность жизни, но и служит развитию человеческого общества, становится «вечным двигателем» для человечества.

Это с одной стороны, но с другой стороны, основа развития человеческого общества общая, она обусловлена существованием факторов, способствующих развитию, которые не одинаковы в различных регионах и временных промежутках, но по своей сути идентичны.

Точность теории, то есть адекватное отображение процесса развития, зависит от степени познания и точности описания объективных закономерностей развития, сущности факторов, механизмов и интенсивности их воздействия. Без учета факторов и закономерностей нельзя обойтись, более того, необходимо использовать достижения мировой экономической мысли в этой области, развивать и дополнять их, проверять их соответствие местным условиям.

Экономические процессы в деле развития человеческого общества зависят от множества взаимосвязанных факторов, чьи влияния, будучи разнородными и разносторонними, также взаимосвязаны и в определенной степени обуславливают друг друга. Такая сложная взаимосвязанность не дает возможности моделировать в отдельности влияние каждого фактора при условии стабильности других факторов и потом, по принципу аддитивации, оценить суммарное влияние всех факторов.

Рост населения, истощение некоторых природных ресурсов, опасный и вредный уровень загрязнения природной среды и множество других связанных с этим фактором волнуют всех. Поэтому быстро возрастает интерес к сравнительно близкому – в пределах следующего столетия – будущему человечества.

Главной движущей силой процессов взаимодействия человеческого общества и биосреды является обмен веществ между обществом

и природой, что происходит в процессе производства и развивается в силу того, что возникают внутренние противоречия, главное из которых противоречие между безграничным стремлением в развитии производства и ограниченностью природных ресурсов. Потому бережное отношение к ресурсам природы и выбор наиболее эффективных путей их использования приобретают сейчас большое значение, что требует в свою очередь определения затрат труда необходимых для вовлечения природных ресурсов в процессы производства и потребления.

Современное развитие общества все в большей мере сталкивается с проблемой обеспечения безопасности, и потому усиливается мотивация безопасности, т. е. совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают к деятельности, задают границы и формы, придают направленность, ориентированную на обеспечение безопасности [5, с. 54].

Мотивация безопасности основана на потребности в безопасности. В мотивационной жизни индивидуума после удовлетворения физиологических потребностей возникают потребности, которые можно объединить в категорию безопасности (потребность в безопасности, в стабильности, уверенность в будущем). Они определяются необходимостью защиты людей от физических и психологических опасностей со стороны окружающего мира, сохранения здоровья, потребностью а свободы от страха, тревоги и хаоса, потребностью порядка, закона и, конечно, наличия интересной и высокооплачиваемой работы.

Управление безопасностью – важная сфера деятельности государственных органов управления. Управление составляют правовые и нормативно-технические основы, экспертиза, контроль экологичности и безопасности, а также международное сотрудничество в вопросах обеспечения безопасности [8, с. 28].

Организм человека является важнейшим механизмом, обеспечивающим безопасность. Потребность в безопасности доминирует в критических, экстремальных ситуациях, побуждая организм мобилизовать все силы для борьбы с угрозой.

Деятельность и отдых человека проходят в непрерывном взаимодействии с окружающей средой. В системе «человек – среда обитания» человек выбирает относительно безопасное место жительства, безопасный вид деятельности, условия отдыха.

В жизненном цикле человек и окружающая его биосреда обитания образуют постоянно действующую систему «человек – среда обитания». Среда обитания – окружающая человека среда, обусловленная совокупностью физических, химических, биологических, социальных факторов, способных оказывать прямое или косвенное, немедленное

или отдаленное воздействие на деятельность человека, его здоровье и потомство.

Действия человека в этой системе направлены на решение как минимум двух основных задач:

- обеспечение своих потребностей в пище, воде и воздухе;
- создание и использование защиты от негативных воздействий со стороны среды обитания и со стороны себе подобных.

Постоянная борьба за свое существование вынуждала человека находить и совершенствовать средства защиты от естественных негативных воздействий, но и влияла на среду обитания. На протяжении многих веков среда медленно меняла свой облик, как следствие, менялись виды и угрозы негативных воздействий человека на среду обитания. На земле возникли зоны повышенного загрязнения биосферы, что привело к частичной, а в ряде случаев полной региональной деградации.

Мотивация национальной безопасности – процесс обеспечения безопасности, основанный на защите национальных интересов от реальных и потенциальных угроз, включающий целенаправленное управление безопасностью.

Потребность в безопасности доминирует в критических, экстремальных ситуациях, побуждая организм мобилизовать все силы для борьбы с угрозой.

В критических ситуациях происходит регресс мотивации с высоких уровней к уровню безопасности.

Угроза истощения природных ресурсов и ухудшения экологической ситуации в стране находится в прямой зависимости от уровня развития экономики и готовности общества осознать глобальность и важность этих проблем. Обеспечение безопасности и защита национальных интересов в экономической области являются главным содержанием политики государства. При этом основными направлениями обеспечения национальной безопасности во внутриэкономической деятельности государства являются правовое обеспечение реформ и создание эффективного механизма контроля за соблюдением законодательства, усиление государственного регулирования, принятие и реализация необходимых мер по преодолению последствий экономического кризиса, сохранению и развитию научно-технического и производственного потенциала, переходу к экономическому росту при снижении вероятности техногенных катастроф, повышению конкурентоспособности промышленной продукции, подъему благосостояния народа.



Таким образом, для обеспечения безопасности на любом уровне необходимо направить силы на повышение самомотивации личности, основой чего служит его внутренний мир, духовные и моральные ценности, эмоциональная компетентность и мотивационная цель (категория) обеспечения безопасности с включением в себя всех аспектов безопасности – от личной до глобальной. Человека окружает масса опасностей, полностью избежать которых практически невозможно, но он должен стремиться к этому.

### Библиографический список

1. *Армстронг М.* Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем. М.: Аспект-Пресс, 2008.
2. *Бабаян Э. А.* Экономические проблемы природоохраны и природопользования в РА. Ереван, 2006.
3. *Бартов В. Ф., Седов В. В.* Концепция взаимодействия экономики и природы. М.: Пресс, 1994.
4. *Габриелян Б. В.* Управление мотивацией – основное направление в управлении персоналом. Ереван, 2007.
5. *Кинан К.* Менеджмент на ладони: эффективная мотивация. М.: Эксмо, 2009.
6. *Лукьянчиков Н. Н., Потравный И. М.* Экономика и организация природопользования. М.: Тройка, 2000.
7. *Нюттен Ж.* Мотивация, действие и перспектива будущего / под ред. Д. А. Леонтьева. М.: Смысл, 2007.
8. *Соломанидин В. Г.* Кадровая безопасность компании. М.: Альфа-Пресс, 2011.
9. Экология третьего тысячелетия // Экономика и жизнь. Московский выпуск. 1993. № 1.

## 4. Теоретические подходы и актуальные тенденции функционирования хозяйствующих субъектов

*Н. С. Пионткевич*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Проблемы информационного обеспечения процесса управления финансовыми рисками на предприятии и пути их решения**

**Аннотация.** Исследуются проблемы хозяйствующих субъектов, возникающие в процессе управления финансовыми рисками, и возможные пути их решения. Выделены основные недостатки системы управления рисками: неэффективная методика выявления финансовых рисков; недооценка и переоценка финансовых рисков; неоправданные расходы на предотвращение финансовых рисков. Отмечен рекомендуемый состав методики, включающий описание реестра рисков и паспортизации выявленных рисков, а также критерии для проведения SWOT-анализа. Рассмотрены причины неточной оценки рисков и превышения бюджета на проведение мероприятий по минимизации финансовых рисков. Изучено понятие цены информации для предприятия; доказывается значимость качественного информационного обеспечения хозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** финансовый риск; оценка финансовых рисков; управление финансовыми рисками; информационное обеспечение хозяйственной деятельности.

Отсутствие, недостоверность, противоречивость информации, необходимой для принятия управленческих решений на уровне хозяйствующих субъектов, является первопричиной возникновения финансовых рисков. Особенно актуальна данная проблема в условиях осу-

ществления предпринимательской деятельности в рамках Евразийского экономического союза.

Одной из важных задач в данном вопросе является построение единого информационного пространства и обеспечение прозрачности принятия решений на уровне отдельных стран Евразийского экономического союза, которые могут оказать влияние на условия ведения предпринимательской деятельности. Однако не менее важный аспект достижения эффективного функционирования бизнеса – это качественно организованный процесс управления финансовыми рисками с учетом повышения уровня информационного обеспечения хозяйственной деятельности [2, с. 204–209; 8, с. 76–79].

Рассмотрим, с какими проблемами сталкиваются предприятия в процессе управления финансовыми рисками и направления их решения [3, с. 58–63; 9, с. 77–83]. Наиболее часто встречающимися ошибками в процессе управления рисками являются: неэффективная методика выявления финансовых рисков; недооценка и переоценка финансовых рисков; неоправданные расходы на предотвращение финансовых рисков [4].

*1. Неэффективная методика выявления финансовых рисков* является первопричиной недооценки и переоценки финансовых рисков в организации. Регламентированная методика позволит полноценно ответить на такие вопросы, как:

- уровень профессионализма и опыта руководителя организации (подразделения);
- необходимость в должности риск-менеджера;
- актуальный реестр рисков, подготовленный для организации (подразделения);
- размер бюджета, необходимый для финансирования предотвращения и реагирования на риски;
- наличие готовых планов мониторинга, предупреждения и реагирования на риски.

При условии наличия в организации сложной многоуровневой структуры управления данные вопросы задаются в рамках функциональных подразделений в соответствии с направлением деятельности.

Методика выявления финансовых рисков – один из базовых документов риск-менеджмента, в котором описываются процессы оценки и конкретные способы выявления рисков в организации. Кроме того, в методике должны быть отражены и описаны такие процессы, как составление реестра и паспортизация выявленных рисков, отражающая свойства рисков, которым необходимо уделять пристальное внимание, а также проведение SWOT-анализа по ним.

Для *составления реестра рисков* можно применять различные способы, которые также должны быть исчерпывающе описаны в методике. К таким способам относят использование базы известных рисков, мозговой штурм, диверсионный анализ, PEST-анализ, метод Дельфи, карточки Кроуфорда и т. д. [6, с. 45–54; 10, с. 585–588].

*Паспортизация финансовых рисков* предполагает подготовку паспорта (свойств) для каждого выявленного риска. Перечисленные в нем свойства риска в дальнейшем позволят руководителю или риск-менеджеру принимать правильные управленческие решения относительно предупреждения и реагирования на него.

Кроме того, в указанной методике могут быть описаны критерии, которые помогают понять, для каких рисков необходимо проводить полноценный SWOT-анализ. На основе результатов последнего можно уже на первом этапе работы с рисками подготовить планы по предотвращению и реагированию, а также найти те аспекты рисков, которые позволят организации использовать свои сильные стороны и нивелировать слабые, реализовать открывающиеся возможности и избежать выявленных угроз.

Таким образом, грамотно регламентированная методика управления финансовыми рисками позволяет оптимизировать временные и финансовые ресурсы на работу с ними. В методике подробно должны быть освещены требования к квалификации лиц, назначаемых руководителем организации или подразделения, параметры выбора риск-менеджера, способы разделения рисков на виды для определения регулярности их оценки, использование типовых планов предотвращения и реагирования, шаблоны для их подготовки и т. д.

Такая методика позволит обратить управление финансовыми рисками в полноценный бизнес-процесс, который необходимо периодически совершенствовать. Тогда организация сможет успешно реагировать на вновь возникающие риски в постоянно меняющейся среде.

*2. Недооценка финансовых рисков.* Подразумевается выявление недостаточного числа рисков, которые могут воздействовать на объект финансового управления, а также использование стратегии «уклонение от рисков», то есть их абсолютное отрицание. Объективно, что риски являются неотъемлемой характеристикой любой предпринимательской деятельности.

Основной причиной недооценки может быть отсутствие в организации регламентированной методики управления рисками. Избежать недооценки позволит внедрение такой методики, в которой будет описан процесс оценки, а также даны рекомендации по применению конкретных методов выявления финансовых рисков в текущей или про-

ектной деятельности организации. Помимо этого решить данную проблему можно путем использования базы известных рисков, в которой уже известные для организации риски будут классифицированы, категоризованы, каждому приписана типовая методика мониторинга, предупреждения и реагирования. Информация из этой базы позволит повысить качество проводимой оценки финансовых рисков.

*3. Переоценка финансовых рисков.* Может возникнуть, когда в реестр рисков добавляют любые малозначимые и несущественные риски, а также когда руководитель или другое ответственное лицо пытается обосновать выделение в бюджете организации существенных сумм на такую статью, как непредвиденные расходы.

Избежать переоценки возможно путем совершенствования имеющейся методики выявления финансовых рисков, при этом важно детально прописать в ней процедуры оценки и критерии для включения рисков в реестр. Следует учитывать вероятность наступления негативного события и степень его влияния на текущую деятельность организации.

*4. Неоправданные расходы на предотвращение финансовых рисков.* Данная ошибка связана с применением экономически нецелесообразных мер по предотвращению финансовых рисков. Через расчет ожидаемого уровня потерь можно оценить объем средств, необходимый для управления риском. Для этого необходимо умножить прогнозируемый уровень потерь на вероятность реализации риска.

Расчет ожидаемого уровня потерь позволяет оперативно оценить риск, однако с его помощью нельзя оценить весь реестр рисков, а кроме того, он не допускает возможность перераспределения средств на их предупреждение с одного риска на другой. Комплексное управление рисками подразумевает системный подход ко всему их набору, изучение их взаимосвязи друг с другом и текущей работой организации.

Важным условием в процессе организации системы управления рисками является выбор эффективных и разумных способов минимизации финансовых потерь предприятия, при этом одним из первоочередных методов является *повышение уровня информационного обеспечения хозяйственной деятельности* [1, с. 99–104; 7, с. 390–396]. В большинстве случаев управленческие решения принимаются в условиях неопределенности экономической среды и ограниченности информации. Сделать более точный прогноз и тем самым снизить риск можно, только обладая полной и достоверной информацией. В этих условиях важной задачей является правильное определение цены информации. При этом необходимо сопоставить прогнозируемую величину прибыли, полученную в результате владения информацией, и убытки, возникающие при ее отсутствии [5, с. 47–52].

Необходимо помнить, что стоимость мероприятий по снижению финансовых рисков должна быть существенно ниже потенциального ущерба. В таком случае выбранный метод можно считать обоснованным для применения.

### Библиографический список

1. *Абчук В. А.* Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2006.
2. *Воробьев С. Н., Балдин К. В.* Управление рисками в предпринимательстве. М.: Дашков и К°, 2005.
3. *Домащенко Д. В., Финогенова Ю. Ю.* Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010.
4. Система «Финансовый директор». URL: <http://www.lfd.ru>.
5. *Станиславчик Е. Н.* Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика. М.: Ось-89, 2002.
6. *Ступаков В. С., Токаренко Г. С.* Риск-менеджмент: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2005.
7. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринбургский, П. Н. Иванушко. М.: Финансы и статистика, 2006.
8. *Чернова Г. В., Кудрявцев А. А.* Управление рисками: учеб. пособие. М.: ТК Велби, Изд-во «Прспект», 2005.
9. *Шапкин А. С., Шапкин В. А.* Теория риска и моделирование рисков ситуаций: учебник. 2-е изд. М.: Дашков и К°, 2007.
10. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. 4-е изд., испр. и доп. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

**В. В. Тропина**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## Определение структуры модели институциональной среды функционирования технопарков<sup>1</sup>

**Аннотация.** В настоящее время в нашей стране особое внимание уделяется развитию технопарковых структур как фактору становления конкурентоспособной на мировом рынке инновационной экономики. Цель статьи – определить структуру модели институциональной среды, включающей в себя совокупность политических, правовых, экономических и социальных институтов, а также выявить проблемы, существующие в настоящее время в этой сфере, связанные с неэффективностью для технопарковой деятельности действующей институциональной среды.

**Ключевые слова:** модель; институциональная среда; технопарковая структура; система институтов.

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (грант № 13-32-01214).

Определяя значение институциональной среды для функционирования технопарковых структур, отметим, что именно от уровня и качества ее развития зависит эффективность их деятельности. Деятельность технопарковой структуры как элемента инновационной инфраструктуры сопровождается и одновременно является следствием трансформации универсальных и специальных институтов, целью которых является в первую очередь формирование благоприятной для инноваций среды. Функционирование технопарковой структуры как института способствует прежде всего развитию регионов страны, а затем и самого государства. При этом обозначим прямую взаимосвязь между формированием инновационной экономики, которая позволит стране конкурировать на мировых рынках, и развитием инновационной инфраструктуры с таким ее неотъемлемым элементом, как технопарковая структура.

Функционирование технопарков в нашей стране на законодательном уровне регулируется неоднозначно: до настоящего времени не принят единый федеральный закон, который бы четко давал определение данного термина. Тем не менее данные организации в сфере высоких технологий существуют в России, и органами государственной власти ведется политика по развитию деятельности технопарков во всех регионах страны. Встает вопрос о формировании или сформированности институциональных основ развития технопарков, о существовании или отсутствии структуры модели этой среды в нашей стране.

Многими авторами научных исследований по институциональной теории были изложены свои версии трактовки институциональной среды, однако наиболее распространенное определение трактуется так: *институциональная среда* – это совокупность основополагающих формальных институтов, образующих базис для производства, обмена и потребления. Общеизвестно, что Дуглас Норт подвергает критике такой односторонний подход, особо подчеркивая значимость и неформальных норм и правил. «Мы, живущие в современном западном мире, – пишет он, – считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писаным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора; несложно увидеть, что неформальные правила пронизывают всю нашу жизнь [1].

На основе исследований Дугласа Норта и других ученых, изучающих данную тему, сформировано понятие: *институциональная среда функционирования технопарковых структур* – это совокупное

множество независимых и взаимообусловленных социальных, экономических, правовых и политических условий, формируемых формальными и неформальными институтами, способствующих эффективному функционированию технопарковой структуры как института создания и коммерциализации инноваций, а также осуществлению инновационной деятельности в целях формирования конкурентоспособной инновационной экономики страны [2].

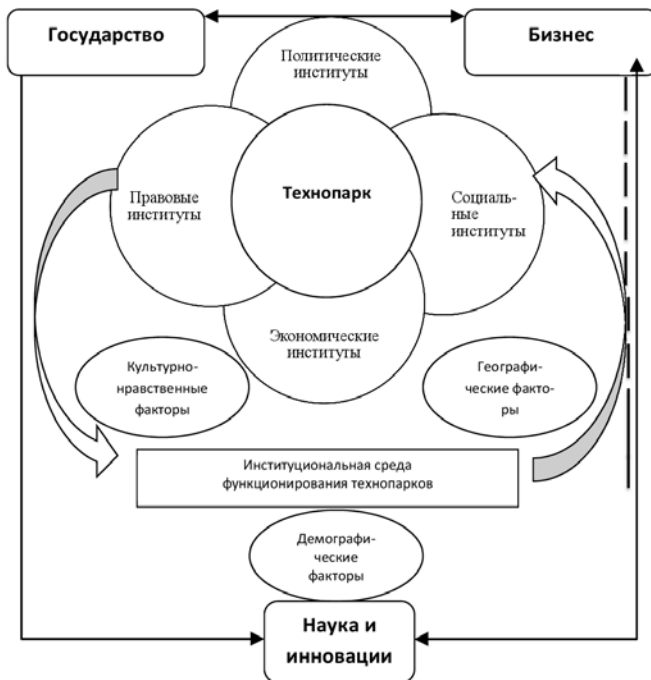
Для того чтобы сформулировать определение модели институциональной среды функционирования технопарков, далее мы дадим определения понятий: модель и моделирование. *Модель* – это объект или система, которая позволяет облечь определенную информацию в конкретное содержание. *Моделирование* – это процесс или метод, позволяющий осуществлять перенос информации от реальной системы к модели и наоборот [3].

Среди ученых, занимающихся подобными вопросами, отметим Д. Л. Напольского, который наиболее близко подошел к основам моделирования многомерных структур, целью которых является коммерциализация инноваций. Он сформировал теоретическую «нейронно-синапсную модель институциональной среды инновационного кластера». В ее основу он положил путем научной абстракции нервную ткань живых организмов, которая осуществляет связь организма с внешней средой, восприятие и преобразование раздражителей, обеспечивая согласованное взаимодействие тканей, органов и систем организма и их регуляцию [4].

Структура модели институциональной среды функционирования технопарков в научной литературе четко не обозначена, поэтому нами она представляется следующим образом (см. рисунок).

Тесное взаимодействие трех основных институтов (государства, бизнеса и науки) в России в настоящее время для институциональной среды функционирования технопарков крайне важно и необходимо. Однако в действительности оно регулируется слабо, связи не налажены должным образом, что и вызывает необходимость развития организационно-экономических механизмов субъектов институциональной среды. Данное взаимодействие должно быть взаимобратным, существовать одновременно, то есть необходимо объединение их в полноценный кластерный альянс. Сегодня наука и инновации выдвигаются на роль ведущего кластера, вытесняя государство. Важным остается тот факт, что все три сектора должны объединиться в интерактивную сетевую кооперацию, в ходе которой они совмещаются и приобретают взаимозаменяемость. В частности, университеты должны практиковать роль предпринимательских объединений, бизнес-сообщества – роль науки и университетов, а органы государственной власти – роль венчурных фондов.





### Авторская модель институциональной среды функционирования технопарков

Сегодняшняя российская экономика до сих пор тяготеет к полурыночной системе, и существующая модель взаимодействия «государство – бизнес – наука» в реальности – даже не тройная спираль, а двойная. Причина данного отставания – неполное межсекторное взаимодействие между наукой и бизнесом (на рисунке изображена прерывистая линия). В итоге формирование новейшей производственной инфраструктуры для технопарков, формирование устойчивой институциональной среды функционирования технопарков в настоящее время крайне затруднено, что блокирует их развитие в России и не дает выйти российской экономике из сырьевой зависимости.

В ходе детального исследования институциональной среды функционирования технопарков нами выявлены четыре основных института, непосредственно влияющих на деятельность технопарков в России. Попытаемся кратко описать действие каждого из них на технопарки.

В 1994 г. Ю. М. Осипов ввел в концепцию хозяйственного механизма структурный состав экономического института и определил его как общественную систему «хозяйствующих субъектов с присущими им механизмами хозяйствования и присущими всей системе общественными хозяйственными институтами, регулирующими деятельность хозяйствующих субъектов» [5]. В рамках технопарков можно выделить три экономических направления, регулирующих коммерциализацию технологий:

1) венчурное финансирование. Главная цель – содействие внедрению технологий и инноваций в коммерческий оборот технопарков с помощью доработки и экспертизы проектов. В нашей стране наблюдается слабость данного направления. Также отсутствуют четкие критерии оценки эффективности инвестирования технопарков в России;

2) рынок интеллектуальной собственности. Рынок новшеств можно определить как систему экономических форм и механизмов, связанных с образованием и функционированием инновационных коммуникаций, условиями торговли научным товаром [6]. Рыночный механизм, как правило, включает коммуникации между продавцом и покупателем новшеств, цены, кредит (с присущим ему процентом) и другие стоимостные категории. Сюда же относят предложение и спрос на новшества, систему оценки предложения и достижения договорной цены, покрытие денежной массы (инвестиций) совокупной ценой новшеств и т.п. Серьезное влияние на рынок новшеств в сфере деятельности технопарков оказывает нехватка и отсутствие высококвалифицированных подготовленных технологических менеджеров;

3) рынок научно-технической продукции. В этом направлении в России существует ряд нерешенных проблем: во-первых, отсутствие развитой региональной инфраструктуры коммерциализации научно-технических разработок, во-вторых, отсутствие навыков и умений у создателей разработок оценки их рыночного потенциала и превращения его в полноценный рыночный продукт. В настоящий момент самым проблематичным в маркетинговой цепочке создания ценности остается перевод разработки из стадии НИОКР в законченный рыночный продукт [7].

В общем, экономическая цепочка «технологии – бизнес – финансирование» в России отработана слабо, это негативно сказывается на коммерциализации технологий (как в Индии, к примеру).

Политические институты регулирования отношений между технопарками и органами государственной власти в нашей стране выражаются через:

- 1) Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г.;
- 2) Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.;
- 3) Стратегию развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.;
- 4) Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации;
- 5) Государственную программу Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»;
- 6) Программу развития nanoиндустрии в Российской Федерации до 2015 г.;
- 7) Государственную программу Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика».

Социальные институты включают отношения между субъектами технопарков с учетом непосредственного влияния религиозных убеждений, воспитания и культуры людей, науки и инновационных технологий, знаний и умений специалистов технопарковой деятельности [8].

Правовые институты регулируют деятельность технопарков через общее и специальное законодательство РФ:

- 1) общее законодательство, устанавливающее основы правового регулирования технопарковых структур как хозяйствующих субъектов в РФ: Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ и др.;
- 2) специальное законодательство, регламентирующее деятельность технопарковых структур: Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»; Федеральный закон «О статусе наукограда РФ»; Федеральный закон «Об инновационном центре «Сколково»; Указ Президента РФ «О государственных научных центрах РФ» и т.п.

Институциональная среда функционирования технопарков в России, помимо деятельности вышеуказанных институтов, подвергается влиянию узких, но важных факторов: демографических, географических и культурно-нравственных. Комплекс данных факторов и институтов создает кольцеобразное движение – замкнутый круг влияния, в центре которого технопарк. Лишнего нет ничего, все факторы и институты крайне важны для технопарковой среды, их взаимовлияние и контактирование должны создавать условия для успешной работы модели институциональной среды функционирования технопарков.

## Библиографический список

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Ч. I. Институты. Гл. 5. Неформальные ограничения. URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6310/6315>.
2. Ляшенко Е. А. Институциональная среда функционирования технопарковых структур // ВУЗ. XXI век. 2014. № 3 (43).
3. Основы моделирования. Виды моделей. URL: <http://matmetod-popova.narod.ru/theme11.htm>.
4. Напольских Д. Л. Структурное моделирование институциональной среды инновационного кластера // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. № 12. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/strukturnoe-modelirovanie-institutsionalnoy-sredy-innovatsionnogo-klastera>.
5. Сусорова О. Ю. Институциональный механизм как особый способ созидания и развития эффективной трансформации хозяйства. URL: <http://finance-credit.biz/finansovyye-tyinki/institutsionalnyiy-mehanizm-kak-osobyiy-sposob-50164.html>.
6. Рынок интеллектуальной собственности. URL: <http://www.webeconomy.ru/index.php?newsid=983&page=cat&type=news>.
7. Гончарова Е. В. Формы и методы рыночного позиционирования и продвижения научно-технической продукции. URL: <http://www.uecs.ru/marketing/item/658-2011-09-29-06-42-47>.
8. Социальные институты. URL: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnyey-instituty.html>.

**Э. Р. Закирова**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## Оценка конкурентоспособности сферы торговли и бытовых услуг Свердловской области

**Аннотация.** Данная статья описывает результаты исследования текущего состояния и перспектив развития сектора торговли и услуг в моногородах Свердловской области. В ходе исследования были проанализированы статистические данные отрасли. Обработка данных позволила определить наиболее конкурентоспособные и привлекательные для инвесторов направления.

**Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность; оценка конкурентоспособности; сфера торговли и бытовых услуг.

Развитие торговли и бытовых услуг является одной из основных форм доступа на рынок поставщиков услуг, представляет собой вложение инвестиций. Сфера торговли и услуг по муниципальным образованиям Свердловской области отличается уровнем обслуживания населения и товарным ассортиментом [8]. По результатам маркетингового анализа 2014 г. сфера торговли и бытовых услуг играет важную роль в решении социально-экономических проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населе-

ния страны. Оценка конкурентоспособности любой компании имеет большое значение для стратегического контрагента [3; 7]. В целях уменьшения влияния коммерческого риска необходимо учитывать изменения, происходящие во внешней среде, чтобы суметь адекватно на них среагировать. Обобщая параметры инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности, удалось сформировать рейтинговые значения. По результатам ранжирования было выявлено и определено значение административных барьеров, организационных и инфраструктурных факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность отраслей [5]. По каждому критерию выставлялись оценки. При ранжировании показателей указывалась их значимость. Важность критериев оценивалась по 3-балльной шкале. Рейтинговые значения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности (табл. 1) ранжировались по трем направлениям: отраслевые, муниципальные, корпоративные рыночные, производственные, кадровые [1; 3; 5].

Т а б л и ц а 1

**Оценка инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности сферы торговли и бытовых услуг**

Направление	Показатели оценки	Оценка
<b>Оценка инвестиционной привлекательности</b>		
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя
	Рентабельность отрасли	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя
	Необходимость использования передового опыта	Низкая
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя / низкая
	Региональная политика	Средняя
Корпоративные	Рентабельность предприятия	Средняя
	Наличие постоянных клиентов	Средняя
	Наличие производственной базы	Низкая
	Обеспеченность кадрами	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
<b>Ранг</b>		<b>-1 → 0</b>
<b>Оценка конкурентоспособности</b>		
Рыночные	Доля рынка	Средняя
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя

Направление	Показатели оценки	Оценка
Производственные	Производительность труда	Высокая
	Уникальность технологии	Средняя
	Состояние основных фондов	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя
	Уровень рентабельности	Низкий
	Уровень ликвидности и платежеспособности	Низкий
	Загрузка производственных мощностей	Высокая
Кадровые	Квалификация сотрудников	Низкая
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя
	Текущее состояние кадров	Низкая
<b>Ранг</b>		<b>-1 → 0</b>

В ходе исследования большинству показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность, было присвоено «среднее» значение. Значения «ниже среднего» были присвоены показателям «Административные барьеры для входа в бизнес» и «Возможности привлечения инвесторов», что завышает входные барьеры в отрасль. Кроме того, чувствительным показателем в данной отрасли является «Наличие производственной базы», так как оборудование большинства предприятий нуждается в реконструкции и обновлении. Совокупность проанализированных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность сектора торговли и бытовых услуг, а также результаты проведенного маркетингового исследования могут в дальнейшем служить ориентиром для инвестиционных решений. Следующим этапом исследования является оценка конкурентоспособности. Был проведен анализ параметров, влияющих на конкурентоспособность, и их оценка. При ранжировании показателей указывалась их значимость. Важность критериев оценивалась по 3-балльной шкале. По производственным показателям сформировалось устойчивое «среднее» значение. Показатели «Загрузка производственных мощностей» и «Производительность труда» оцениваются предпринимателями как «высокие».

Отсутствие четко выраженной стратегии, позволяющей развиваться на рынке, понизило общие показатели конкурентоспособности до значения «среднее». На значение рейтинга повлияли в том числе ограниченность средств на активное продвижение товара и рекламу, насыщенность ассортимента товаров и услуг, удовлетворенность потребителей существующими предложениями на рынке. Как правило, в связи с ограниченными финансовыми возможностями предприятий существенного повышения уровня заработной платы и предложения комплексных социальных пакетов, желательных для привлечения

высококвалифицированного персонала, не происходит. Однако сокращение производства на промпредприятиях высвобождает трудовые ресурсы, что снижает требования к работодателю со стороны работников. Уровень рентабельности и уровень ликвидности, оцениваемые предпринимателями как «низкие», понизили значение рейтинга. В ходе исследования было выявлено, что ограниченный доступ к источникам финансирования, в том числе из-за высоких процентных ставок и ужесточения банками условий кредитования, сдерживает развитие всех МСП данной сферы, что может негативно отражаться на уровне рентабельности. Отрицательное влияние на состояние ликвидности может оказывать просроченная дебиторская задолженность. У некоторых руководителей и субъектов МСП сложилось обоснованное разочарование в оперативности и фактической возможности взывания с помощью службы судебных приставов долгов с недобросовестных партнеров, даже в случае положительного судебного решения. Формирование рейтингового значения по инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности позволило определить текущее месторасположение на матрице оценки инвестиционной привлекательности. Рейтинговые значения «-1» по инвестиционной привлекательности и «-1» по конкурентоспособности показывают, что отрасль находится в состоянии «застоя» и для ее развития рекомендуется развитие рыночной инфраструктуры, повышение квалификации и мотивации персонала.

Были выделены общие цели, достижение которых необходимо во всех отраслях и направлениях МСП. Это [1]:

- 1) улучшение качества жизни населения;
- 2) повышение предпринимательской активности населения;
- 3) повышение инвестиционной привлекательности территории;
- 4) аккумуляция денежных потоков внутри муниципального образования;
- 5) создание дополнительного количества рабочих мест в муниципальном образовании;
- 6) диверсификация экономики муниципального образования, повышение ее устойчивости в периоды кризисных спадов.

Цели, специфические для торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров следующие:

- 1) создание максимально комфортной потребительской среды, позволяющей приобретать необходимые товары и услуги без выезда в областной центр;
- 2) обеспечение высококачественными товарами и услугами максимально широкого ассортимента по доступным ценам.

Выполнение перечисленных мероприятий по решению основных проблем позволит скорректировать перспективы развития отрасли. В табл. 2 приведены параметры изменения оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности в результате реализации предложенных оперативных мероприятий для развития сектора торговли и бытовых услуг [2].

Т а б л и ц а 2

**Изменения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности сферы торговли и бытовых услуг**

Направление	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Результирующая ситуация
1	2	3	4
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя	Средняя/ Высокая
	Рентабельность отрасли	Средняя	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя	Средняя
	Барьеры для вхождения на рынок	Плавающая	Низкая
	Гибкость ценовой политики	Высокая	Высокая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя	Средняя
Муниципальные	Экологические ограничения	Низкая	Низкая
	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя	Средняя/Высокая
Корпоративные	Региональная политика	Средняя	Средняя/Высокая
	Рентабельность предприятия	Средняя	Средняя
	Наличие постоянных клиентов	Высокая	Высокая
	Наличие производственной базы	Плавающая	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя	Средняя
Рыночные	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Средняя
	Доля рынка	Средняя	Средняя
	Известная торговая марка	Средняя	Средняя
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Средняя	Средняя
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя	Средняя
Производственные	Производительность труда	Высокая	Высокая
	Уникальность технологии	Средняя	Средняя
	Состояние основных фондов	Средняя	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя	Средняя
	Уровень рентабельности	Низкая	Средняя
	Уровень ликвидности и платежеспособности	Низкая	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Высокая	Высокая
	Экологическая безопасность	Высокая	Высокая



1	2	3	4
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя	Средняя
	Текущая численность кадров	Низкая	Низкая
	<b>Ранг</b>	<b>-1 → 0</b>	<b>0</b>

Улучшение рыночной инфраструктуры позволит повысить потребительский спрос, что соответственно положительно может отразиться на рейтинговом значении. Снижение совокупных финансовых рисков позволит контролировать уровень рентабельности и ликвидности. Соответственно, проведение мероприятий по обучению повысит квалификацию и мотивацию персонала. Активная позиция предпринимателей и высокая покупательная способность населения дают все предпосылки для развития сектора «Торговля и бытовые услуги». Совершенствование рыночной инфраструктуры позволит повысить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность потребительского рынка, что положительно скажется на развитии данной сферы в Свердловской области.

#### Библиографический список

1. Денежное хозяйство предприятий: учеб. для вузов / под ред. А. Ю. Казака, О. Б. Веретенниковой, М. С. Марамыгина, К. В. Ростовцева. Екатеринбург: АМБ, 2006.
2. *Ендовицкий Д. А.* Анализ инвестиционной привлекательности организации. М.: КноРус, 2010.
3. Стратегический анализ / под ред. А. А. Нохрина, В. Э. Керимова. М.: Эксмо, 2009.
4. *Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В.* Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие для вузов. М.: Финансы и статистика, 2003.
5. *Фокина О. М., Красникова А. В.* Методология оценки инвестиционной привлекательности предприятия: развитие на основе стоимостного подхода // ИнВестРегион. 2011. № 3.
6. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Любанова, А. В. Чугунова. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
7. Сайт журнала «Арсенал бизнес решений». URL: <http://www.arbir.ru>.
8. Сайт журнала «Эксперт». URL: <http://www.expert.ru>.

**М. И. Львова, Е. А. Ляшенко**  
Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## **Институциональное стимулирование инновационной деятельности промышленных предприятий<sup>1</sup>**

**Аннотация.** В настоящее время в нашей стране особое внимание уделяется развитию инновационной деятельности как ключевого фактора повышения конкурентоспособности национальной экономики. Важную роль в этом играет такой механизм институционального стимулирования инновационной деятельности, как налогообложение, в соответствии с которым выделен ряд основных институциональных инструментов. Цель статьи – исследование значимого для инновационной деятельности институционального механизма налогообложения, который позволит получить долговременный эффект как для самих предприятий, так и для государства. Проведенное исследование доказывает необходимость и значимость институционального стимулирования инновационной деятельности в России, что позволит нашей стране занять одну из лидирующих позиций на глобальных рынках.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность; система институтов; институциональное стимулирование инноваций; налоговые инструменты.

Несмотря на пристальное внимание к проблемам формирования и функционирования системы институционального стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий, а также к вопросам создания эффективных институциональных инструментов такого стимулирования (в том числе налоговых) со стороны как зарубежных, так и отечественными учеными и наличие значительного числа работ по данной тематике, остается ряд недостаточно изученных аспектов, касающихся состава и природы институционального механизма стимулирования инновационной деятельности, входящих в него институциональных методов и инструментов, дальнейшего развития институционального (в том числе налогового) стимулирования инновационной деятельности, обоснования эффективности разрабатываемых институциональных инструментов.

В теоретико-методологических исследованиях российских и зарубежных авторов сформированы основы организации инновационной деятельности, определен понятийный аппарат в данной сфере, рассмотрены роль и место институционального стимулирования в системе государственного регулирования инновационной деятельности, определены содержание и функции такого стимулирования, выработаны

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (грант № 13-32-01214).

подходы к понятию «институциональный механизм стимулирования инновационной деятельности» и предложен его состав, исследованы теоретические основы налогового стимулирования инновационной деятельности, изучены зарубежный опыт и отечественная практика в данной сфере [5; 6; 10]. Но при этом в исследуемой области остается ряд нерешенных научных проблем, а именно необходимость уточнения понятия институционального механизма стимулирования инновационной деятельности и его состава, а также характеристики институциональных методов и инструментов, настоятельная потребность дальнейшего развития перспективного институционального инструмента – специального режима налогообложения инновационной деятельности, выработки показателей эффективности использования институциональных инструментов.

Государственные органы власти и управления различных уровней определяют и формируют приоритеты, направления, цели и задачи инновационного развития экономики РФ в целом, ее отдельных сфер и секторов (в первую очередь высокотехнологичных), экономик региона. Это находит отражение в законодательных, нормативных и программных документах (формальных институтах), также разрабатываемых на различных уровнях. Затем в действие вступает механизм оптимального сочетания как формальных, так и неформальных институтов, механизмов реализации, призванных обеспечить выработку действенных институциональных методов и инструментов стимулирования инновационной деятельности и их полноценную реализацию.

Если взять налогообложение в качестве метода институционального стимулирования инновационной деятельности, то ему соответствуют следующие основные институциональные инструменты:

- система налоговых льгот;
- налоговые каникулы;
- инвестиционное налоговое кредитование;
- предлагаемый специальный режим налогообложения инновационной деятельности.

Целенаправленное и системное использование налоговых льгот позволяет снизить затраты на проведение научных и опытно-конструкторских работ (НИОКР) или выводить их стоимость из налогооблагаемой прибыли [3].

В нашей стране понятие налоговых льгот сформулировано в статье 56 Налогового кодекса РФ. Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов, предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплатель-

щиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере [11].

Существуют различные виды льгот. Так, например, С. В. Барулин и А. В. Макрушин выделяют следующие налоговые льготы [1]: для физических и для юридических лиц; общие льготы для всех плательщиков налогов и специальные (частные) налоговые льготы для отдельных категорий плательщиков; безусловные и условные налоговые льготы; общеэкономические и социальные налоговые льготы. С точки зрения конкретной реализации необходимо привести позицию С. Г. Пепеляева, который предлагает выделить следующие льготы: изъятия, скидки (налоговые вычеты), освобождения [8].

Рассмотрев проблемы институционального стимулирования инновационной деятельности в РФ и Свердловской области, можно порекомендовать формирование институционального инструмента стимулирования инновационной деятельности в виде введения специального режима налогообложения инновационной деятельности, заключающееся в уточнении роли регионов в реализации предлагаемого инструмента.

Данная идея заключается в том, чтобы выделить инновационную деятельность в качестве специального объекта налогообложения с распределением налогоплательщиков на две группы: 1) субъекты инновационной деятельности (организации, осуществляющие инновационную деятельность, выручка от которой составляет менее 70 % от объема общей выручки); 2) специализированные субъекты инновационной деятельности (организации, выручка от инновационной деятельности которых составляет более 70 % от объема общей выручки).

Соответственно предлагается два способа налогообложения:

- для налогоплательщиков 1-й группы – неспециализированных субъектов – выделение прибыли от инновационной деятельности из общей массы и обложение ее по более низким ставкам;

- для налогоплательщиков 2-й группы – специализированных субъектов – применение принципа упрощенной системы налогообложения (независимо от численности работающих и других ограничительных факторов), но, по аналогии с применением более низких ставок налогообложения, иным составом расходов, учитывающим специфику инновационной деятельности.

Преимуществами предлагаемого налогового режима являются:

- прописанная роль субъектов РФ в реализации данного инструмента, что расширяет их возможности в области инновационной политики;

- реальное снижение нагрузки для субъектов инновационной деятельности, что позволяет сформировать им дополнительные инвестиционные ресурсы для инвестирования в инновации;
- повышение роли и статуса инновационной деятельности как специального объекта налогообложения, что должно стать значительным мотивирующим моментом для участников инновационного процесса;
- механизм возмещения рассчитанной суммы НДС потребителям продукции (товаров), работ и услуг специализированных субъектов инновационной деятельности, которые при этом не являются его плательщиками, эта мера в значительной степени снижает недостатки упрощенной системы налогообложения, предусмотренной для обычных плательщиков, а значит, вовлекает в производственно-торговый процесс большее количество участников;
- определенное дисциплинирование субъектов инновационной деятельности, побуждение их к заполнению необходимых форм статистической отчетности, учету и отображению результатов и затрат от инновационной деятельности;
- возможность стать специализированным субъектом инновационной деятельности, использующим модификацию упрощенного режима налогообложения, для организации или индивидуального предпринимателя, независимо от численности работающих и других формальных ограничений.

Предоставление любых льгот по налогам связано с выпадением определенных сумм доходов бюджетов различных уровней, на что крайне болезненно реагирует Правительство РФ, в первую очередь Министерство финансов, особенно в условиях сложившейся внешнеэкономической обстановки. Существующая статистика по инновационно-активным организациям РФ, а также по объемам выручки от инновационной деятельности в общей массе свидетельствует о том, что такое выпадение, по крайней мере на первых порах, не будет столь масштабным. Затем должен проявиться налоговый эффект от стимулирования инновационной деятельности в виде роста налоговых поступлений от дополнительно полученной прибыли, роста дохода работников, дополнительно введенного имущества.

В настоящее время отсутствует специальный Федеральный закон, где были бы прописаны основные понятия в сфере инновационной деятельности, поэтому ключевые понятия «инновационная деятельность», «субъект инновационной деятельности», «специализированный субъект инновационной деятельности» следует прописать в соответствующей главе НК РФ, регламентирующей вновь вводимый специальный налоговый режим.

Существует риск нецелевого использования средств, полученных от снижения налоговой нагрузки. Безусловно, введение специального режима является не одномоментным актом, а требует согласованной работы многих ведомств. Потребуется изменение и дополнение в том числе и форм финансовой отчетности для субъектов инновационной деятельности. Как показывает опыт, только часть полученной налогоплательщиками экономии на налогах направляется на инвестиции и на инновационное развитие. Мировая практика свидетельствует, что в среднем налогоплательщики в подобных случаях на цели экономического развития расходуют не более одной трети высвободившихся финансовых ресурсов. Об этом же свидетельствует и российский опыт. Так, снижение с 2002 г. ставки налога на прибыль с 35 до 24 % с одновременной отменой инвестиционной налоговой льготы моментально привело к существенному снижению доли собственных источников в финансировании капитальных вложений. Если в 2001 г. прибыль и амортизационные отчисления составляли 2,5 % в источниках финансирования инвестиций в основной капитал, то в 2003 г. их доля составляла 39,6 %. В дальнейшем ни в одном из последующих годов удельный вес собственных источников не превысил показателя 2001 г. Отмена с 2002 г. инвестиционной льготы по налогу на прибыль привела к существенному падению доли прибыли, направляемой предприятиями на инвестиции. При удельном весе прибыли во всех источниках финансирования инвестиций в основной капитал в 2001 г. в размере 24 % в 2002 г. доля прибыли снизилась до 19,1 %, а в 2003 г. – до 17,8 %. Положение начало хотя и медленно, но выправляться после того, как в 2006 г. была возвращена часть инвестиционной налоговой льготы по налогу на прибыль в форме инвестиционной премии. При этом внедрение механизма инвестиционной премии в урезанном виде является по существу эволюционным процессом, не позволяющим коренным образом изменить структуру российской экономики, сделать ее независимой от конъюнктуры сырьевых рынков. В 2013 г. в корпоративном секторе экономики из общей суммы прибыли после налогообложения в 7701 млрд р. на вложения в основной капитал было израсходовано только 1328 млрд р. (17,2 %).

Для обеспечения действенности предлагаемого институционального инструмента предлагаем:

- при налогообложении специализированных субъектов в рамках специального налогового режима применять следующие ставки: не более 3 % от суммы доходов организации или не более 7,5 % от суммы доходов, уменьшенных на величину расходов организации;
- для неспециализированных субъектов в части налогообложения инновационной деятельности применять ставку не более 13,5 %

(в федеральный бюджет – 0 %, в региональный бюджет не более 13,5 %).

Последнее предложение может вызвать напряжение в уже непростых межбюджетных отношениях, поскольку регионы лишаются части доходов от поступления в бюджет в виде недополученного налога на прибыль. Поэтому, еще раз возвращаясь к необходимости формирования фонда возмещения временно выпадающих доходов бюджета, необходимо четко проработать механизм его функционирования.

Во-первых, необходимо экспертно оценить, какую сумму доходов на первых порах недополучит консолидированный бюджет. Если оценить статистические данные по инновационной деятельности за 2014 г., то мы увидим, что объем инновационной продукции составлял 2509,6 млрд р. Если задаться уровнем рентабельности производства инновационной продукции в 25 % (а это достаточно высокий процент) и не учитывать уменьшения налогооблагаемой прибыли, применяя общую ставку налога на прибыль 20 %, получим вероятный объем налога на прибыль от инновационной деятельности равный 101 млрд р. (4 % от общих поступлений налога на прибыль в 2013 г.). Если даже по всей этой сумме (а это крайне завышенная оценка) предоставить предложенную выше льготу, то объем выпадающих доходов составит порядка 25 млрд р. (около 1 % от общих поступлений налога на прибыль по данным 2013 г.). Оценивая вероятные потери по возмещению НДС, сделаем предположение, что около трети производителей инновационной продукции являются специализированными субъектами (что также является крайне завышенной оценкой), тогда с учетом ставки НДС 18 % (а ряд видов инновационной продукции облагается по нулевой ставке) получим выпадение доходов по НДС в сумме 115,52 млрд р. (6 % от суммы поступившего в 2013 г. налога). Это не столь существенные потери для бюджета.

Во-вторых, необходимо сделать аналогичные расчеты по регионам, особое внимание уделив тем субъектам, где разработаны дополнительные льготы по инновационной деятельности.

В-третьих, разработать механизм возмещения временно выпадающих доходов по налогу на прибыль и НДС.

С позиций государства эффект от предоставления налоговых инструментов стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий будет выражаться в последующем росте налоговых поступлений за счет расширения налоговой базы при успешной реализации инвестиционного проекта: увеличения выручки и соответственно прибыли (налог на прибыль); увеличения имущества предприятия (налог на имущество организаций, транспортный, земельный

налог); роста доходов работников (налог на доходы физических лиц, взносы в социальные внебюджетные фонды). Для обеспечения необходимой полноты оценка эффективности налогового стимулирования инновационной деятельности должна включать все факторы его ожидаемых последствий, как с позиций государства, так и с позиции предпринимательского сектора, но на практике выявить и учесть все последствия (эффекты) затруднительно.

### Библиографический список

1. Барулин С. В., Макрушин А. В. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики // Финансы. 2008. № 2.
2. Демин А. В. Налоговое право России. М.: РУМЦ ИОО, 2010.
3. Европейская экономическая комиссия ООН. Компендиум передовой практики в области поощрения развития, основанного на знаниях / ООН. Нью-Йорк и Женева, 2010. URL: <http://www.rvca.ru>.
4. Кузина Л. А. Совершенствование стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 9. URL: <http://www.uecs.ru>.
5. Кулагин А. С., Леонтьев Л. И. О стимулировании инновационной деятельности. URL: <http://www.center-yf.ru>.
6. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (третья редакция). М.: Экономика, 2010.
7. Налоговое стимулирование инновационных процессов / отв. ред. Н. И. Иванова. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
9. Jacek Warda. Tax Treatment of Investment in Intellectual Assets : An International Comparison // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. 2006. № 4.
10. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 01.01.2015 г.).

**С. В. Орехова, Е. В. Садыкова**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## **Институциональная среда отраслевого рынка: эмпирический анализ влияния на рентабельность крупного бизнеса**

**Аннотация.** Исследование направлено на оценку влияния уровня сложности институтов и институциональной среды отраслевых рынков на рентабельность крупных предприятий в России. Теоретическая модель исследования построена на предположении, что на отраслевых рынках действуют различные институты и имеются различные институциональные условия, которые могут содействовать (препятствовать, быть нейтральными) фирме в получении экономических выгод (рент). Эмпирической базой исследования послужили данные 367 крупнейших компаний России различной отраслевой направленности. Методами компаративного институционального и регрессионного анализа выявлена зависимость рентабель-



ности предприятий от сложности институтов отраслевого рынка, а факторы отраслевой институциональной среды оказались слабо значимыми.

**Ключевые слова:** институциональная среда; институт отраслевого рынка; рентабельность продаж; отраслевой рынок.

В 2014 г. Россия столкнулась с беспрецедентным внешним давлением. «Сжатие» экономики, структурная и динамическая неопределенность дальнейшего развития отраслей и регионов делают актуальным для российских фирм поиск новых инструментов конкурентной борьбы, а для государства – поиск механизмов эффективной институциональной координации рынка.

Известнейшим ежегодным исследованием институциональной среды деятельности бизнеса является рейтинг Всемирного банка Doing Business<sup>1</sup>. Наиболее значимые исследования в области анализа межстрановых институциональных отличий представлены также в ряде работ Витольда Хенеца [13–15] и других ученых [12; 18]. Качество российской институциональной среды изучено в трудах [2; 6–9], а влияние российской институциональной среды на деятельность предприятий (стратегию, результативность и пр.) показано в работах [1; 10; 11]. Однако имеющиеся исследования в большей степени сосредоточены на анализе общестрановых (региональных), а не отраслевых отличий институциональной среды, хотя некоторые авторы делают попытку анализа институциональной среды отдельных отраслевых рынков [3; 5; 17].

*Целью исследования* является эмпирическая оценка влияния уровня сложности институтов и институциональной среды отраслевых рынков на рентабельность предприятий, функционирующих на этом рынке.

Сложность институциональной среды рынка – это состав и структура разноуровневых формальных и неформальных институтов, которые определяют условия входа (выхода) на рынок, функционирование и специфику взаимодействия участников рынка [4, с. 115].

Теоретически можно предположить, что чем сложнее отраслевая институциональная среда бизнеса, тем ниже его рентабельность. Данное утверждение исходит из предпосылки, что в условиях сложного институционального окружения фирма тратит больше усилий для подстройки, что ведет к росту транзакционных издержек, а значит, ее результативность снижается. Однако эмпирической базой нашего исследования послужили только крупнейшие предприятия РФ, вошедшие в рейтинг «Эксперт-400» по итогам 2014 г.<sup>2</sup> Выбор таких предприятий

---

<sup>1</sup> Doing Business 2015. Going Beyond Efficiency. URL: [www.russian.doingbusiness.org](http://www.russian.doingbusiness.org).

<sup>2</sup> Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализации продукции // Эксперт. 2014. № 43 (920).

для анализа не случаен. Во-первых, крупный бизнес часто расположен в нескольких регионах, что позволит при оценке снизить уровень влияния мезоинститутов (специфику институциональной среды в отдельных регионах). Во-вторых, мы допускаем, что размер предприятия свидетельствует о длительности его существования на рынке, что иллюстрирует значительный уровень рыночной власти этого предприятия. В-третьих, нам важно оценить российскую отраслевую специфику предприятий, входящих в топ-400, что в дальнейшем позволит предложить рекомендации по координации отраслевых рынков для государственных органов.

Исследование проводилось по 27 отраслям в соответствии со структурой предприятий в рейтинге «Эксперт-400». Источниками анализа являлись данные налогового и административного законодательства, отраслевые стандарты, оценка институциональных барьеров.

На первом этапе нами осуществлялся институциональный компаративный анализ по ряду индикаторов (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Ключевые индикаторы оценки уровня институциональной сложности  
отраслевого рынка<sup>1</sup>**

Направление оценки	Виды институционального анализа	Параметры оценки
1. Институциональная сложность входа на рынок	Институциональные барьеры входа на рынок	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Необходимость лицензирования (сертификации) при регистрации.</li> <li>– Количество и стоимость лицензирования (сертификации).</li> <li>– Установление минимально допустимого размера уставного капитала.</li> <li>– Необходимость получения разрешения на использование природных ресурсов</li> </ul>
	Варианты выбора организационно-правовых форм	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Требование прозрачности финансового учета (публичность).</li> <li>– Наличие ограничений по выбору организационно-правовых форм</li> </ul>
	Системы налогообложения и ограничения по их выбору	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Наличие ограничений по выбору системы налогообложения.</li> <li>– Необходимость уплаты специфических (характерных только для этой отрасли) платежей.</li> <li>– Количество объектов налогообложения (легкость расчетов).</li> <li>– Необходимое число платежей в году</li> </ul>

<sup>1</sup> Составлено авторами.

Направление оценки	Виды институционального анализа	Параметры оценки
2. Институциональная сложность функционирования предприятия на рынке	Лоббирование интересов, система откатов, коррупция	– Уровень доверия в отрасли (степень персонификации рынка). – Наличие отраслевых сообществ
	1. Возможность использования различных видов контрактов. 2. Права собственности: их спецификация и защита	– Количество надзорных органов. – Количество и типы отраслевых стандартов. – Сложность заключения сделок (издержки измерения)
	Специфика трудовых контрактов	– Наличие и уровень переговорной силы отраслевых профсоюзов. – Уровень использования неформальной занятости в отрасли

На основе компаративного анализа нами выявлены наиболее значимые параметры отраслевых институциональных отличий: (1) на стадии входа на рынок – обязательность лицензирования; (2) на стадии функционирования на рынке – наличие специальных налогов и платежей в отрасли.

Далее методом многомерного регрессионного анализа было определено влияние факторов институциональной сложности отраслевых рынков на уровень рентабельности крупных предприятий. Зависимая переменная – рентабельность продаж, которая представляет отношение величины прибыли до налогообложения к выручке компании. Все переменные, которые использованы в регрессионном анализе в качестве независимых, состоят из 3 групп: (1) показатели, определяющие гетерогенность предприятий: доля государственной собственности, доля иностранного капитала; (2) показатели институциональной сложности отраслевого рынка: концентрация рынка предприятия; (3) показатели сложности институциональной среды: обязательное лицензирование и наличие специальных налогов и других платежей в отрасли.

Модель направлена на проверку ряда гипотез.

*H1. Наличие обязательного лицензирования для входа на рынок повышает рентабельность крупного бизнеса.* Лицензия на входе в отрасль относится к институциональным барьерам входа на рынок. С одной стороны, барьеры обычно имеют меньшее влияние на деятельность компании по сравнению с внутренними факторами рынка, так как перспективная конкуренция не обязательно должна нарушать существующий тип рынка. С другой стороны, барьеры входа на рынок могут положительно сказываться на функционировании уже существующих компаний на рынке.

*Н2. Наличие специальных налогов отрицательно сказывается на рентабельности крупного бизнеса.* Специальные налоги и сборы усложняют институциональную среду отраслевого рынка, так как компании несут прямые затраты по уплате налогов и косвенные затраты в виде транзакционных издержек по эффективной организации процесса уплаты этих налогов.

*Н3. Чем выше уровень концентрации рынка, тем выше рентабельность крупного бизнеса.* Индекс концентрации рынка определялся как сумма рыночных долей крупнейших продавцов рынка.

Согласно нашим прежним исследованиям (*Орехова, 2015 г.*), конкурентные типы рынка в целом имеют меньший уровень институциональной сложности. В то же время, так как крупные компании часто сами создают стратегические барьеры для входа на рынок, они могут повысить свой уровень рентабельности за счет монопольной ренты.

*Н4. Наличие государственной доли в собственности отрицательно влияет на рентабельность бизнеса.* Ряд исследований [16; 17] доказывают, что издержки защиты прав собственности существенно влияют на результативность деятельности. При регулировании интересов разных групп собственников фирма несет дополнительные транзакционные издержки защиты и спецификации прав собственности, что снижает ее эффективность.

*Н5. Наличие иностранного капитала в собственности положительно влияет на рентабельность бизнеса.* С нашей точки зрения компании, имеющие в структуре собственности иностранный капитал, должны обладать большими конкурентными преимуществами, а следовательно, результативностью.

Резюмируя вышесказанное, предлагается оценить следующую спецификацию модели (1):

$$Y = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5, \quad (1)$$

где  $Y$  – функция регрессии, зависимая переменная, отражающая результативность бизнеса;

$a_1, a_2, \dots, a_5$  – коэффициенты регрессии;

$X_1$  – доля иностранного капитала в структуре собственности компании, %;

$X_2$  – доля государственного участия в структуре собственности компании, %;

$X_3$  – наличие обязательного лицензирования при создании бизнеса (фиктивная переменная, принимающая значение «0» – отсутствие лицензии, «1» – наличие лицензии);

$X_4$  – наличие специальных налогов на отраслевом рынке (фиктивная переменная, принимающая значение «0» – отсутствие специальных налогов, «1» – наличие специальных налогов);

$X_5$  – уровень концентрации рынка (переменная принимает значение от 0 до 100).

Модель оценивалась методом наименьших квадратов. Матрица корреляций показала отсутствие мультиколлинеарности (не один из парных коэффициентов корреляции не превышает 0,7). Конечная выборка составила 367 предприятий ввиду отсутствия данных по прибыли. В табл. 2 представлен результат последовательного оценивания нескольких моделей.

Таблица 2

**Результаты оценивания регрессионной модели<sup>1</sup>**

Регрессионная статистика						
Множественный R	0,45					
R-квадрат	0,21					
Нормированный R-квадрат	0,19					
Стандартная ошибка	13,61					
Наблюдения	367,00					
Дисперсионный анализ						
	df	SS	MS	F	Значимость F	
Регрессия	5	17303,16	3460,63	18,68	1,6320E-16	
Остаток	362	67070,34	185,28			
Итого	367	84373,50				
	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-значение	Нижние 95%	Верхние 95%
Доля иностранного капитала, %	0,04	0,02	2,39	0,02	0,01	0,07
Доля гос. собственности, %	-0,03	0,02	-1,14	0,25	-0,07	0,02
Лицензия на входе	2,69	1,82	1,47	0,14	-0,90	6,28
Наличие специальных налогов	-1,93	2,37	-0,81	0,42	-6,60	2,74
Концентрация рынка	0,13	0,03	3,97	0,00	0,07	0,20

<sup>1</sup> Составлено авторами.

Результаты эконометрического оценивания позволяют сделать следующие выводы. Два из пяти факторов, характеризующих институциональную специфику отрасли и бизнеса, оказались незначимы.

Наибольшее влияние на рентабельность бизнеса оказывает наличие иностранного капитала в собственности (коэффициент значим на уровне 5 %) и уровень концентрации рынка (коэффициент значим на уровне 1 %), что подтверждает наши гипотезы. Оценка коэффициента  $X_2$  (фактор государственного участия) является значимой на уровне 27 % (слабая значимость). Однако характер влияния, выдвинутый в гипотезе, получил подтверждение. Оценка коэффициента  $X_3$  (наличие обязательного лицензирования в отрасли) является значимой на уровне 15 % (слабая значимость). Результаты влияния данного фактора на рентабельность предприятия согласуются с нашей гипотезой.

В то же время гипотеза о влиянии специальных налогов в отрасли на результативность деятельности компаний не получила подтверждения. Хотя оценка коэффициента перед переменной  $X_4$  имеет ожидаемый знак, она статистически незначима. Одно из объяснений, почему наличие специальных налогов не влияет на результаты деятельности компаний – возможности крупного бизнеса по организации оптимального бухгалтерского учета с целью минимизации налоговой нагрузки.

Уровень сложности институциональной среды и институтов отраслевого рынка определяют стратегические и тактические шаги деятельности компаний, работающих на нем. Кроме того, проведенное исследование может быть полезно государственным органам при принятии решений о формировании институциональных механизмов координации отраслевых рынков.

Необходимо также отметить, что при использовании данной методологии для расширенной выборки (с учетом предприятий среднего и малого бизнеса) гипотезы и результаты исследования могут существенно меняться.

### Библиографический список

1. Влияние стратегий промышленных предприятий на устойчивость к внешним шокам и динамику посткризисного развития / В. Голикова, М. Коротков, А. Говорун, В. Кузнецов, О. Уварова // Материалы Апрельской XVI Междунар. науч. конф. соц.-экон. развития. М., 2015.
2. Кузьминов Я., Радаев В., Ясин Е. Институты для достижения роста. Опыт российских реформ и возможные институциональные изменения // Доклады / Высшая школа экономики. М., 2013.

3. Николаева Е. В., Белова И. А. Институциональные факторы успешности предприятий среднего бизнеса в Челябинской области. // Вестник Челябинского государственного университета. 2014. № 21(350). Вып. 47.
4. Орехова С. В. Методологические аспекты оценки уровня институциональной сложности рынка // Управленец. 2015. № 4.
5. Орехова С. В., Леготин Ф. Я., Пряхин Г. Н. Оценка уровня институциональной сложности российского трубного рынка // Вестник Челябинского государственного университета. 2015. № 8 (363).
6. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: РЭШ (препринт), 1998.
7. Институциональная среда, российский вариант / О. А. Степанова, Л. А. Алтынникова, Е. И. Минакова, И. В. Кузнецова. // Российское предпринимательство. 2009. № 1. Вып. 2.
8. Сухарев О. С. Методологические основы институционального анализа: старая, новая школы и мейнстрим. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 41(179).
9. Шаститко А. Е. Институциональная среда хозяйствования в России: основные характеристики // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год: монография. М.: Логос, 1999. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/834/685/1219/028Shastitko.pdf>.
10. Широкова Г., Соколова Л. Развитие предпринимательских ориентаций российских фирм малого и среднего бизнеса: роль институциональной среды // Российский журнал менеджмента. 2013. № 11 (2).
11. Яковлев А., Левина И. Для каких фирм улучшился деловой климат в 2012–2014 гг. и как на это повлиял президент Путин? // Материалы Апрельской XVI Междунар. науч. конф. соц.-экон. развития. М., 2015.
12. Eesley C., Zhou L. The Institutional Environment for U. S. Economic Innovation // SCID Working Paper 502. 08.20.2014.
13. Henezs W. J. The Institutional Environment for Infrastructure Investment // Industrial and Corporate Change. 2002. Vol. 11. № 2.
14. Henezs W. J. The Institutional Environment for Economic Growth // Economics and Politics. 2000. Vol. 12. № 1.
15. Henezs W. J. The Institutional Environment For Multinational Investment // The Journal of Law, Economics and Organization. 2015. May. 31(2).
16. Hornbeck R. Barbed wire: Property rights and agricultural development // The Quarterly Journal of Economics. 2010. Vol. 125. № 2.
17. Galiani S., Gertler P., Schargrodsky E. Water for life: The impact of the privatization of water services on child mortality // Journal of political economy. 2005. 113(1).
18. Prochniak M. To What Extent is the Institutional Environment Responsible for Worldwide Differences in Economic Development // Contemporary Economics. 2013. Vol. 7. № 3.

**А. А. Ошкоргина**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## **Оздоровительный туризм: мировые тенденции, проблемы, пути решения**

**Аннотация.** Отражены тенденции развития международного туризма в европейских экономически развитых странах и Российской Федерации. Несмотря на все геополитические особенности развития экономики

в России, сегмент оздоровительного туризма является наиболее массовым и распространенным, как в мире, так и среди граждан РФ и СНГ.

**Ключевые слова:** услуга здравоохранения; медицинский и оздоровительный туризм; экономическая эффективность; тенденции развития; санаторно-курортная организация; социальный эффект.

Здоровье важно в жизни каждого человека, поддерживать и заботиться о нем необходимо в любом возрасте, поэтому в каждом регионе должны быть санатории, курорты, где можно восстановить здоровье. В этом заключается актуальность развития санаторно-курортной отрасли в России.

Выявлены проблемы и особенности формирования и развития въездного оздоровительного туризма на территории Российской Федерации, в том числе и на территориях Свердловской области.

Определены основные направления региональной поддержки в развитии санаторно-курортных комплексов на территории Свердловской области и Уральского региона.

Мировая индустрия услуг в сфере здоровья и долголетия на текущий момент имеет оборот около 2 трлн дол. США, при этом в ней существуют как уже вполне зрелые сегменты, так и стремительно растущие высокодоходные сегменты, одним из которых является медицинский туризм.

По мнению экспертов Всемирной организации здравоохранения, дальнейшее развитие медицинского туризма и формирование единого международного медицинского пространства уже сегодня способно ежегодно предотвратить смерть 36 млн чел., в том числе на 10 % снизить смертность от рака и болезней сердца, а также сократить расходы на медицинское обслуживание на 10,4 млрд дол. США.

По последним данным, представленным на Международном конгрессе по медицинскому туризму в 2013 г. (Нью-Дели, Индия), рынок медицинского туризма показывает высокие темпы роста. Доходы от него выросли с 40 млрд дол. в 2004 г. до 500 млрд дол. в 2012 г., что составляет 14 % общих доходов от туризма (3,2 трлн дол.) в целом, или 1,8 % мирового ВВП. Согласно представленному на конгрессе докладу экспертов, этот сектор туризма будет расти в среднем на 9,9 % в год в течение следующих пяти лет, что почти в два раза выше, чем по отрасли туризма в целом, и к 2017 г. достигнет 678,5 млрд дол., или 16 % общего объема доходов от туризма [4].

Только единицы стран (например, такие как Дания) могут похвастаться бесплатным и высококачественным здравоохранением, в то время как для остальных жителей нашей планеты всегда существует дилемма – либо слишком дорого, либо не слишком качественно.



И именно желание получить наиболее качественную медицинскую помощь привело к появлению огромной транснациональной индустрии международного медицинского туризма.

В той или иной степени международный медицинский туризм существовал всегда, поскольку во все времена жили те, кто готов был искать лекарство от своей болезни не только у себя на родине, но и в далеких краях, однако только в сегодняшнем мире в экономически развитых странах международный медицинский туризм стал нормой, без которой подчас в принципе невозможно оказать пациенту полноценную медицинскую помощь, сформировав новую концепцию современного здравоохранения: «пациенты без границ» [6].

По мнению Татьяны Батеновой в настоящее время россияне не стали мировыми лидерами по числу пациентов, выезжающих на лечение за рубеж. Основными «поставщиками» клиентов для индустрии оздоровительного туризма остаются Европа и Северная Америка. Доля пяти стран – США, Германии, Японии, Франции и Австрии – составляет 63 % мирового рынка медицинского туризма. Но с ростом доходов нашего населения и недовольства отечественным здравоохранением наши граждане все чаще будут обращаться за помощью за границу. Российской медицине придется очень постараться, чтобы не терять пациентов. Правда, у нее свои резервы – к нам на лечение охотно едут граждане из Средней Азии, Казахстана, Молдавии и других стран бывшего СССР [1].

Условно рынок международного медицинского туризма можно подразделить на три больших сегмента: лоукостеров (low cost – низкая цена), хайдевелопентов (highly developed – высокоразвитый) и общеоздоровительного туризма.

Несмотря на все геополитические особенности развития экономики в России, сегмент оздоровительного туризма является наиболее массовым и распространенным, как в мире, так и среди граждан РФ и СНГ: например, согласно результатам ВЦИОМ, за последние 20 лет доля россиян, приобретающих туры с целью укрепления здоровья, стабильно составляет около 30 %.

Сегодня к классическим курортам, специализирующимся на климатическом, бальнеологическом и грязевом оздоровлении, добавились SPA, wellness и fitness – курорты, предлагающие не только оздоровительные, но и антистрессовые и косметологические процедуры, что послужило мощным толчком для увеличения популярности этого вида туризма.

К основным центрам современного оздоровительного туризма можно отнести Чехию (в первую очередь знаменитые на весь мир Карловы Вары), Францию (курорты Виши и Эвиан), Швейцарию, Германию, Австрию, США. Бурно развивается оздоровительный туризм

в ряде стран Восточной Европы, в первую очередь в Польше, Венгрии, Словакии и Румынии, а также в Индии и в странах Юго-Восточной Азии (Китай, Таиланд, Сингапур, Малайзия) [4].

В России еще во времена СССР была создана мощная индустрия оздоровительного туризма. Однако после распада страны многие курорты пришли в упадок, часть санаторно-лечебных учреждений была закрыта, какие-то перешли в частные руки – до сих пор в России нет единого реестра санаториев.

Таким образом, число учреждений санаторно-курортного комплекса снизилось с 3,6 тыс. в 1990 г. практически в 3 раза к началу 2000 г. Аналогичным образом сократилось и число оздоравливающихся лиц – с 13 000 тыс. чел. в 1990 г. до 4 500 тыс. чел. к началу 2000 г. Возобновить работу этого сектора в полную мощь, как это было в советские времена, пока не удалось. Отсутствие инновационной инфраструктуры из-за сложности с финансированием и, как следствие, низкое качество услуг привели к тому, что многие российские граждане отправляются отдыхать и лечиться за границу.

Кроме того, в советское время санатории и дома отдыха в основном принадлежали государству и часто были закреплены за производствами: их работники получали путевки бесплатно, в качестве премии либо с существенной компенсацией затрат.

С принятием Федерального закона № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», вступившего в силу 22 ноября 2011 г., санаторно-курортное лечение работающих граждан и членов их семей более не финансируется государством (за исключением отдельных категорий граждан, таких как инвалиды, дети и др.), произошло резкое увеличение доли в структуре финансирования санаторно-курортных учреждений России за счет собственных денежных средств юридических и физических лиц.

Тем не менее, по оценкам Всемирной туристской организации, Россия занимает пятое место в мире среди стран по привлекательности для туристов, но по реализации туристического потенциала она лишь на 59-й позиции [5].

По данным Росстата, на текущий момент в стране действует почти 1250 санаториев общей мощностью более 350 тыс. коек, где ежегодно отдыхает около 5 млн взрослых и детей. И учитывая, что общее число россиян, выезжающих с оздоровительными и лечебными целями за рубеж, составляет около 2000–2500 тыс. чел. в год (приведены примерные данные, так как экспертных оценок государства и отраслевой статистики, учитывающих выезды на курортно-оздоровительное лечение, в России на сегодняшний день не существует), можно утвер-

ждать, что именно отечественные курорты являются для россиян основным и привычным местом лечения и восстановления сил.

Вместе с тем необходимо помнить, что на сегодняшний день около 300 курортов из 55 стран мира представлены на российском рынке лечебно-оздоровительного туризма, создавая достаточно серьезную конкуренцию отечественным санаторно-курортным организациям.

По данным таблицы на протяжении последних 10–15 лет, несмотря на обновившуюся материально-техническую базу санаторно-курортных организаций, а также изменения экономической и политической ситуации России, произошло снижение численности зарубежных гостей на отечественные курорты на 45 % по сравнению с показателями начала 2000-х годов. Кроме того, за анализируемый период доля численности зарубежных гостей (в большинстве своем – это гости из стран СНГ или бывшие соотечественники) в общем количестве посетивших российские здравницы варьирует на уровне 0,3 %. Это еще раз подтверждает мнение об акцентировании внимания на формирование внутреннего рынка оздоровительного бизнеса.

**Динамика изменения численности лиц,  
размещенных в санаторно-курортных организациях России [11]**

Показатель	2000	2005	2010	2014
Численность лиц, размещенных в санаторно-курортных организациях, тыс. чел.	4583,7	5941,2	5626,5	4891,0
Численность зарубежных гостей, тыс. чел.	20,6	21,4	15,0	12,0
Доля численности зарубежных гостей в общем количестве посетивших санаторно-курортные учреждения, %	0,44	0,36	0,27	0,25

Тем не менее медицинский и оздоровительный туризм – это перспективные направления, за счет которых вполне реально повысить и въездной поток в страну. А такая задача в настоящее время у России стоит достаточно остро.

Для российских здравниц характерно неравномерное территориальное расположение. По данным журнала «Курортные Ведомости», в настоящее время наибольшее число санаторно-курортных организаций (около 50 %) расположены Южном и Приволжском округах, в Центральном федеральном округе сосредоточено около 16 % российских санаториев, в Северо-Западном и Восточном округах – около 12% и 9 % данных организаций расположены в Уральском федеральном округе. Такое распределение вполне соотносимо с природно-климатическими условиями в России [8].

Кроме того, существует некоторая дифференциация распределения и по мощностям организаций санаторно-оздоровительного комплекса.

Так, на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке преобладают небольшие, маломощные санатории, рассчитанные в среднем на 150-250 койко-мест. Для Центральных и Южных регионов характерны крупные санаторно-курортные организации, мощностью от 200 до 1000 и более койко-мест.

Сеть санаторно-курортных предприятий и учреждений Уральского федерального округа составляет более 400 здравниц, большинство которых сосредоточено в Челябинской и Свердловской областях. Свердловская область находится на втором месте (после Челябинской области) по численности санаторно-курортных организаций в Уральском федеральном округе (80 здравниц), в которых оздоравливается около 200 тыс. чел. ежегодно.

По нашему мнению, в качестве проблем развития санаторно-курортного комплекса в Свердловской области можно выделить следующие:

- климатические особенности и территориальная удаленность от центральной части страны;
- близость расположения крупных промышленных производственных комплексов, ухудшающих экологический климат;
- неравномерная «загрузка» санаториев в связи с сезонной востребованностью у населения;
- дефицит высококвалифицированных медицинских кадров, связанный зачастую с отдаленностью оздоровительных организаций от крупных населенных пунктов и городов;
- недостаточная инвестиционная привлекательность санаторно-курортной сферы Свердловской области;
- снижение объема государственного заказа на санаторно-курортное лечение и долечивание работников за счет средств областного бюджета;
- несовершенство нормативно-правовой базы;
- низкий уровень информированности о программах оздоровления и долголетия и формирования здорового образа жизни у населения.

Санаторно-курортная отрасль выполняет важные социальные функции: оздоровление населения в целях профилактики, лечение определенных заболеваний, реабилитация после перенесенных тяжелых болезней и операций, организация досуговой деятельности, улучшение нравственного и духовного здоровья. Здоровье важно в жизни каждого человека, поддерживать и заботиться о нем необходимо в любом возрасте, поэтому в каждом регионе должны быть санатории, курорты, где можно восстановить здоровье. В этом заключается актуальность развития санаторно-курортной отрасли в России.

Необходимо сказать, что большую роль в развитии санаторно-курортных комплексов играет региональная поддержка:

- создание благоприятных финансово-экономических условий для предпринимательской деятельности;
- формирование определенных квот социального лечения и реабилитации на курортах и в санаториях;
- разработка региональных программ по поддержке развития санаторно-курортной отрасли;
- создание и продвижение на рынке санаторно-курортного продукта, основанного на эффективных программах лечения;
- совершенствование материально-технической базы санаторно-курортных организаций;
- активное формирование у населения здорового образа жизни и повышение ответственности каждого человека за свое собственное здоровье.

Социально-экономический эффект санаторно-курортного лечения значителен, и его сложно переоценить (повышение общего состояния здоровья и трудоспособности, снижение количества больничных листов и увеличение дополнительных лет жизни человека).

#### Библиографический список

1. *Батенева Т.* Утром пляж, вечером операция // Российская бизнес-газета. 2014. № 959 (30).
2. *Власова Н. Ю., Фечина А. О.* Этапы становления мирового рынка медицинских услуг // Управленец. 2012. № 7–8.
3. Дифференцированные нормативы объемов медицинской помощи в разрезе субъектов РФ / В. И. Стародубов, В. О. Флек и др. // Менеджер здравоохранения. 2011. № 4.
4. *Кондратьев А.* Медицинский туризм: Россия или заграница // Голос российского бизнеса. 2013.
5. *Маньшина Н. В.* Лечебно-оздоровительный и медицинский туризм: статистика и тренды мирового и российского рынка // Материалы 10-й Междунар. конф. по междунар. лечебно-оздоровительному туризму (Москва, 17 сентября 2014 г.). М., 2014.
6. *Марченко О. Г.* Мировой медицинский туризм смещается в страны АТР: аналитический обзор // Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 19 декабря 2013.
7. Материалы доклада ВОЗ о состоянии здравоохранения в Европе 2012 «Здоровье и системы здравоохранения» // Менеджер здравоохранения. 2010. № 10.
8. Современные технологии курортного дела / М. С. Оборин, Т. П. Девяткова, Е. В. Владимирский и др. Пермь, 2012.
9. *Обухова О. В.* Международные статистические инструменты в оценке эффективности отечественной системы здравоохранения // Социальные аспекты здоровья населения: электрон. науч. жур. 2012. № 2 (24).
10. *Селезнев В. Д.* Медицинский туризм и его развитие в современных условиях // Вестник Национальной академии туризма. 2012. № 4 (24).
11. Социальное положение и уровень жизни населения России / РОССТАТ, 2014.

**Е. В. Стрельников**

Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)

## **Развитие и определение рыночных рисков в экономической системе**

**Аннотация.** Рассматриваются модели управления рыночными рисками, в частности модель Мертона. В данной модели рынок представляется как некий «невязкий» (frictionless) элемент рыночной системы; это предполагает рассмотрение любой рыночной системы как структуры, не содержащей издержек на совершение сделок и излишних издержек на уплату налогов. В статье торговля рассматривается как непрерывный, без каких-либо ограничений, процесс, приемлемый для заимствования, где допускаются займы и возможны короткие продажи. Статья содержит исследование рыночных рисков и выявление иных неблагоприятных последствий на рынке. Модель Мертона может послужить неким базисным началом. Рассматриваемую модель можно также применять и в качестве некой основы для выявления дефолтов компаний и определения преддефолтного состояния. В заключение статьи делается вывод о динамике изменения доходности в рамках применения модели Мертона.

**Ключевые слова:** рыночный риск; рынок; финансовый рынок; риск-нейтральная модель; модель Мертона; дефолт; преддефолтное состояние.

Определение рыночных рисков в деятельности любого хозяйствующего субъекта представляется важной и значимой проблемой, которая может быть решена по нескольким направлениям. В частности, одним из направлений определения рыночных рисков является применение модели Мертона и модифицированных моделей, базисом для которых представляется модель Мертона [1].

Прежде чем перейти к более продвинутой и оптимальной модели, следует рассмотреть некоторые базисные элементы модели Мертона. Они видятся следующими:

- в модели Мертона любой рынок представляется как некий «невязкий» (frictionless) элемент рыночной системы; это предполагает рассмотрение любой рыночной системы как структуры, не содержащей издержек на совершение сделок и излишних издержек на уплату налогов. В данном случае торговля может осуществляться непрерывно, без каких-либо ограничений, допускается заимствование, допускаются займы и возможны короткие продажи;
- на рынке устанавливается безрисковая процентная ставка – некая детерминированная рыночная ставка, которая поддерживает соотношение:  $r \leq 0$ , где  $r$  – средневзвешенная доходность;
- в рассматриваемой модели динамика цен на акции предполагает следующую модель – мгновенный доход на обыкновенную акцию

может описываться стохастическим дифференциальным уравнением следующего порядка [2]:

$$\frac{dV}{V} = \alpha dt + \sigma dW, \quad (1)$$

где  $\alpha$  – мгновенная ожидаемая доходность на обыкновенную акцию;

$\sigma$  – мгновенная дисперсия доходности;

$W$  – описание стандартного стохастического процесса Винера<sup>1</sup>;

– динамика цен на финансовые инструменты, в частности на инструменты долгового характера, может быть описана следующим уравнением:

$$\frac{dP}{P} = \mu(\tau)dt + \delta(\tau)dq(t, \tau), \quad (2)$$

где  $dP$  – динамика изменения доходности долгового инструмента;

$P$  – средневзвешенная доходность долгового инструмента за 12 месяцев;

$\mu(\tau)dt$  – мгновенная ожидаемая доходность;

$q(t, \tau)$  – стандартный винеровский процесс для срока погашения финансового инструмента не более  $t$ ;

– в рамках рассматриваемой модели можно не делать никаких предположений о предпочтениях инвесторов, за одним исключением – определение цены опциона, которая может определяться в рамках следующего правила – не существует доминирующих ценных бумаг; каждая ценная бумага обладает неким средним показателем рыночного риска.

В рамках определения рыночных рисков и выявления иных неблагоприятных последствий на рынке модель Мертона может послужить неким базисным началом. Так, рассматриваемую модель можно также применять и в качестве некий основы для выявления дефолтов компаний, и определения предефолтного состояния<sup>2</sup>. В этом отношении мы можем констатировать факт того, что как предефолтное состояние, так и сам дефолт – вариант крайнего проявления рыночного риска, которое связано с временным отрезком возникновения дефолта. В этой связи можно сделать обоснованное предположение, что дефолт

---

<sup>1</sup> Стандартный стохастический процесс Винера в теории случайных процессов – это математическая модель броуновского движения или случайного блуждания с непрерывным временем [3].

<sup>2</sup> В любой экономической системе проблемы компании на рынке можно разделить на две категории: во-первых, ухудшение финансовых показателей компании, сопровождающееся трудностями с ликвидностью, платежеспособностью экономического агента, в итоге любое из данных промежуточных состояний можно определить как предефолтное состояние экономического агента; во-вторых, неспособность и/или нежелание компаний исполнять свои обязательства перед кредиторами, которое выражается в резком повышении уровня рыночного риска компании.

может произойти в любое время, а не только в строго определенный детерминированный отрезок времени  $T$ , в этом случае подобное наблюдение может привести нас к нескольким вариантам первичных моделей определения дефолта или определения/выявления рыночного риска.

Таким образом, в рамках категории первичных моделей для определения рыночного риска можно использовать следующие варианты:

- модели первого пересечения (first-passage-time model). В данном классе моделей как сам дефолт, так и предефолтное состояние может возникать, когда процесс оценки активов «первый» раз пересекает границу дефолтного состояния (порог дефолта), который может быть интерпретирован как некая средняя величина суммарных обязательств. В данном варианте формально пик рыночного риска или время дефолта  $\tau$  может определяться как некая инфинитивная функция, которая существует в следующих пределах –  $\inf\{t \geq 0, V_t \leq B\}$  [4, с. 67];

- структурные модели с эндогенным порогом дефолта (endogenous default threshold) представляют относительно инновационное расширение первоначальной модели Мертона. В данном случае границы дефолта могут быть определены в соответствии с оценками акционеров и инвесторов, они не фиксируются на каком-то определенном уровне или значении, что в перспективе может оказать влияние на величину и порядок определения рыночного риска; в этом отношении все модели, каким-либо образом связанные с определением эндогенного порога дефолта, могут быть просто неприемлемы для применения;

- структурные модели с неполной информацией (incomplete information) могут оперировать с величиной активов или пассивов, которые бы обеспечивали себе достаточно значимую связь с волатильностью активов и пассивов компании, что в принципе обеспечивало бы и некую связь с моделями сокращенной формы для оценки и измерения не только кредитного риска, но и оценки величины рыночного риска.

В этом отношении достаточно полезной и приемлемой будет более продвинутой модель Мертона, на базе которой был выстроен целый ряд структурных единиц, позволяющих определить рыночный риск [5].

В частности относительно важным и существенным был шаг по разработке и дальнейшему использованию модели KMV (KMV-модель). В рассматриваемом примере KMV-модель может быть с успехом применена не только для оценки кредитного риска, но и для



прогнозирования общего дефолтного состояния компании, то есть для определения именно рыночного риска<sup>1</sup>.

Для более приемлемой и адекватной оценки рыночного риска в рассматриваемой модели необходимо определиться с некоторыми первоначальными установками. Данные установки связаны с положением дефолта в отношении компании.

Так, следует отметить, что в настоящее время существуют два основных элемента, которые определяют вероятность возникновения дефолта конкретной компании, участника экономических отношений.

Во-первых, это величина активов, представляющих собой рыночную и ликвидную стоимость активов компании.

Во-вторых, это наличие и размер риска актива компании, который можно охарактеризовать как некую неопределенность цены актива, которая может быть мерой хозяйственной деятельности компании.

Если в дальнейшем продолжать исследование KMV-модели, то мы придем к выводу, что основным параметром, привлекающим интерес к KMV-модели, будет вероятность того, что в компании в течение какого-то определенного периода времени может произойти дефолт<sup>2</sup>.

Однако, при прочих равных условиях, одним из относительно привлекательных моментов в рассматриваемой модели может быть тот факт, что основным параметром в KMV-модели видится показатель ожидаемой частоты дефолтов (expected default frequency), который представляет собой некую вероятность того, что в данной компании в течение определенного промежутка времени, например в течение 1 года, произойдет дефолт. В данном случае следует отметить, что в классической модели Мертона вероятность дефолта компании есть ничто иное, как величина активов за 1 год. В случае же если динамика среднерыночных цен ( $V$ ) будет находиться ниже порога значения активов ( $B$ ), который по сути может отражать состояние пассива компании в соответствии с допущениями, принятыми в первоначальной модели Мертона, рассматриваемая далее модель EDF может быть принята как функция от текущей величины актива  $V_0$ , или среднего за год

---

<sup>1</sup> KMV-модель как достаточно важный и значимый фактор в теории риск-менеджмента связана с творением S. Kealholder, J. McQuown и O. Vasicek, которые впоследствии в 1989 г. основали частную фирму, получившую название Mood's KMV [6].

<sup>2</sup> В рассматриваемом случае следует относительно определенно поставить временные границы наблюдения. Данные границы не должны быть слишком близкими и короткими, потому что использование данной модели на коротких временных промежутках не представляется эффективным, то же самое можно сказать и об относительно длинных временных интервалах. В этой связи более эффективными будут интервалы серединного порядка – это 1 год  $\pm$  10%, о данной особенности интервальных моделей автор уже неоднократно писал [8].

актива  $\mu_v$ . Также следует обратить внимание на величину волатильности  $\sigma_v$  и порога значения активов  $B$ . Используя все перечисленные условия, мы можем представить наиболее приемлемую и низкорискованную форму вычисления ожидаемой частоты возникновения дефолтов [7]:

$$EDF_M = 1 - \Phi\left(\frac{\ln V_0 - \ln B + \mu_v - 0,5\sigma_v^2}{\sigma_v}\right). \quad (3)$$

В вышеприведенной модифицированной модели мы предполагаем возможность вычисления рыночного риска при возможном «попадании» величины актива в некую точку бифуркации, или точку наиболее вероятного выполнения всех условий дефолта для исследуемой компании. В подобном случае у компании может происходить полный или частичный дефолт (default point, default threshold). В этот случае происходит следующее: значение цены актива, при котором наступает дефолт, становится знаковым и/или пороговым для исследуемого субъекта экономики. Стоит отметить, что представленная формула есть ничто иное, как некая доля от целого состояния активов компании, которая представляется как отношение малого изменения разности активов компании и среднерыночных цен к дисперсии доходности за год. При этом стоит отметить, что для более точного результата перед дробью был поставлен коэффициент динамики активов –  $A_k$ . Экономическое значение данного коэффициента представляется в виде некоего усредняющего множителя для получения корректного результата. Значение данного коэффициента может варьировать от 1 до 0, где 1 – это приемлемая динамика изменения рыночных цен и стоимости активов, при показателе 0 мы наблюдаем резко отрицательную динамику, что выражается в росте рыночного риска компании и возможном скором наступлении дефолта.

Предложенная методология в некоторой степени несколько корректирует модель Васильчека-Килхофера в отношении способа вычисления рыночного риска. При этом корректировка происходит в отношении изменения показателя EDF и введения нового показателя  $EDF_M$ . В данном случае подобная модификация может быть выражена в следующих изменениях [9, с. 462]:

- 1) значение показателя  $(1-\Phi)$  может быть заменено на некоторую убывающую функцию, которая оценивается эмпирически;
- 2) изменение и/или замена величины  $B$  на величину среднее  $\bar{B}$ , которая отображает структура динамики пассива более точно;
- 3) принято некое допущение – цена актива  $V_0$  не является непосредственно наблюдаемой [10, с. 184].

Таким образом, можно в заключение отметить, что в приведенном примере рыночный риск может рассматриваться как изменение динамики величины актива компании. При этом в любом варианте, даже если он и не был предусмотрен в примере, всегда будет наблюдаться формирующийся стохастический (вероятностный) процесс для актива компании, из которого может быть вычислена вероятность дефолта практически любого временного горизонта периода жизни фирмы [11, p. 305].

### Библиографический список

1. *Белякова М. Ю.* Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования // Управление риском. 2006. № 3 (39).
2. *Дорждеев А. В.* Риски долговых обязательств как объект управления // Управление риском. 2008. № 3(47).
3. *Коробко В. И.* Золотая пропорция и проблемы гармонии системы : учеб. пособие. М.: АСВ, 1998.
4. *Маитенья Р. Н., Стенин Г. Ю.* Введение в экономфизику: корреляция и сложность в финансах / пер. с англ. В. Я. Габескирия. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
5. *Пыткин А. Н., Зике Р. В.* Банковские риски и новые требования к организации банковского надзора // Российское предпринимательство. 2013. № 14.
6. *Сосненко Л. С., Матвеев Б. А.* Сигнал риска и его характеристики // Управление риском. 2009. № 1.
7. *Стрельников Е. В.* Изменчивость риска производных финансовых инструментов // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. Ч. 16.
8. *Стрельников Е. В.* Экономическое значение финансовых инструментов в стабилизации на рынке // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. Ч. 10.
9. *Шапкин А. С., Шапкин В. А.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М.: Дашков и К°, 2008.
10. *Ширяев В. И.* Математика финансов: опционы и риски, вероятности, гарантии и хаос. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
11. *Markovitz H. M.* Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investment. Oxford, 1991.

## 5. Совершенствование подготовки кадров в контексте формирования Евразийского экономического союза

*А. Д. Назаров, В. А. Благинин*

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

### **Совершенствование подготовки финансистов в результате внедрения учебного курса «Автоматизация ведения и учета малого и среднего бизнеса» на примере облачного сервиса «Контур.Эльба»**

**Аннотация.** Представлен инновационный курс по подготовке современного финансиста в рамках обучения в высшем учебном заведении. Основным инструментом курса является облачный сервис «Контур.Эльба».

**Ключевые слова:** cloud computing; облачная технология; автоматизация бизнеса; Контур.Эльба; финансовый курс.

Сегодня модернизация высшего профессионального образования в России переживает этап своего активного инновационного развития и адаптации к использованию различных подходов к осознанию изучаемых явлений и процессов [7]. Данным процессам способствует глобализация современного социума, стремительное развитие и распространение новых информационных, а также телекоммуникационных технологий и экономическое развитие страны [3]. Данные факторы приобретают сегодня характер глобальной информационной революции, которая оказывает большое влияние на политику, экономику, управление, финансы, науку и другие сферы жизнедеятельности общества. В этой связи проводятся серьезные реформы высшего профессионального образования, направленные на возможность быстрой адаптации будущих специалистов к меняющимся условиям, приспособивая си-

стему профессиональной подготовки к нуждам рыночной экономики [1].

Сейчас выходит на новый уровень развитие процессов обмена информацией, которые воздействуют на сознание, усиливая значение социальных и информационных аспектов глобализации. Информационные технологии уже предоставили уникальные возможности в области товаров и услуг и стали фундаментом для формирования нового типа экономики – экономики информационного общества, в котором одним из важнейших стратегических ресурсов государства становятся информация и знания.

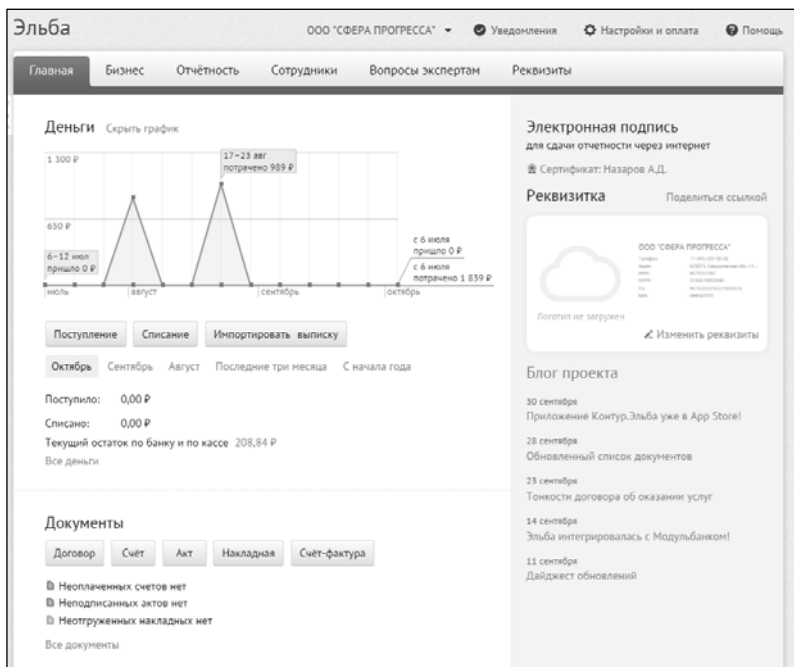
Информационные технологии – важная часть любого бизнеса. Информатизация бизнеса является первым шагом к результативности работы предпринимателей [2]. Под информатизацией бизнеса мы понимаем не только совершенствование технологических процессов создания и изготовления продукции, но и процессов подготовки и принятия управленческих решений. В последнее время увеличилось внедрение систем для автоматизации обработки информации, ведения бухгалтерского учета, контроля за выполнением заказов и договоров, подготовки деловых документов и получения оптимальных решений экономических и управленческих задач.

Стремительное развитие информационных технологий в XXI веке приводит к тому, что они дорожают, но уже не за счет количественного фактора, например «установки компьютеров на рабочих местах», а за счет качественного фактора – компетенций специалистов, которые должны не только знать общие приемы работы с компьютером, но и обладать специфическими «скиллами» в автоматизации своих бизнес-процессов.

Исходя из этого, считаем, что на смену общим курсам «Информационные технологии в экономике или менеджменте» должны прийти другие, более локализованные, формирующие профессиональные компетенции в совершенно определенной сфере [9]. Особенно остро дефицит знаний наблюдается в сфере малого и среднего бизнеса, которые на этапе становления не могут позволить себе лишние непроизводительные затраты, связанные с управлением и организационно-экономическим механизмом. Данная сфера формирует особые требования к информационным системам и их функциям: «юзабилити», понятный и простой инструмент, который в перспективе может обеспечить развивающемуся бизнесу конкурентное преимущество на рынке, низкие затраты на его обслуживание. Поэтому наш курс мы назвали «Автоматизация учета и ведения малого и среднего бизнеса», а основным инструментом учебного курса будет облачный сервис компании

ЗАО ПФ «СКБ-Контур» – «Контур.Эльба». На рисунке представлен интерфейс программы, который, по нашему мнению, полностью удовлетворяет вышеперечисленным требованиям.

«Контур.Эльба» – веб-сервис для предпринимателей на УСН и ЕНВД. Помогает вести бизнес и сдавать всю необходимую отчетность через Интернет. Вам не нужно быть бухгалтером. Эльба подскажет, что и когда нужно делать.



### Интерфейс программы «Контур.Эльба»

Целевая аудитория курса – студенты высших учебных заведений, слушатели курсов повышения квалификации, а также специалисты-практики, занимающиеся ведением бизнеса в различных областях экономики и финансов [6].

Основная цель курса – дать общее системное представление об управлении малым и средним бизнесом на основе облачных технологий.

Сейчас Cloud computing (облачные вычисления) приобретают все большую популярность, а концепция облачных вычислений является одной из самых инновационных тенденций развития информационных

технологий. Облачные вычисления – возможность получения необходимых вычислительных мощностей по запросу из сети. Для простоты восприятия приведем пример – поисковые системы, интерфейс которых интуитивно понятный, но в то же время они предоставляют пользователям огромные вычислительные ресурсы для поиска нужной информации.

Cloud computing – это сервис, позволяющий использовать удобный интерфейс для удаленного доступа к выделенным ресурсам. При этом компьютер пользователя выступает рядовым терминалом, подключенным к Сети. Серверы, осуществляющие cloud computing, называются «вычислительным облаком». При этом нагрузка между компьютерами, входящими в «вычислительное облако», распределяется автоматически.

Если будущий специалист желает связать свою текущую или будущую деятельность с информационными технологиями, то перспективы «облачных» вычислений неизбежны, поэтому знание этих технологий ему необходимо.

Бизнес – это деятельность с повышенными рисками, связанная с инвестициями на начальном этапе [8]. Чтобы уменьшить первоначальные риски, предприниматели начинают его в одиночку или с небольшим кругом доверенных лиц. Практически в любом успешном бизнесе наступает момент, когда развитие требует увеличения штата компании, и тогда основатель бизнеса начинает искать сотрудников на рынке труда. Процесс этот очень важный и многоаспектный. Необходимо не только найти квалифицированных специалистов, но и правильно с экономико-правовой и юридической точки зрения оформить людей на работу, поскольку в этом случае возникают не только дополнительные затраты, которые необходимо оптимизировать, но и новые обязанности перед государством, с которым, как известно, «шутки плохи».

В итоге предприниматель начинает понимать, что необходимы юрист, бухгалтер и что развивающийся бизнес может не выдержать издержек и «схлопнуться». Как же минимизировать издержки и одновременно развивать бизнес? На сегодняшний день ответ на этот вопрос можно дать практически однозначный. Таким решением может стать электронный сервис, поскольку все шаги, связанные с приемом на работу, начислениями заработной платы и удержаниями взносов в различные фонды, с формированием отчетности и ее сдачей в контролирующие органы строго алгоритмизированы.

## Библиографический список

1. *Башмакова Н. И., Королева Н. Ю., Рыжова Н. И.* Направления развития профессиональной подготовки в гуманитарном вузе в условиях поликультурной социально-образовательной среды // *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 3.
2. *Благинин В. А., Назаров А. Д.* Вебвизор, или как повысить конкурентоспособность компании // *ВИ-технологии в оптимизации бизнес-процессов: материалы Междунар. науч.-практ. очно-заоч. конф.* Екатеринбург. 2014.
3. *Бордовский Г. А.* Европейский подход к проблеме подготовки специалистов на третьем уровне университетского образования // *Модернизация профессионально-педагогического образования: тенденции, стратегия, зарубежный опыт: материалы Междунар. науч.-практ. конф.* Барнаул, 2014.
4. *Быкадорова Е. С.* Разработка и внедрение авторских практикоориентированных курсов в систему дистанционного обучения moodle // *В мире научных открытий*. 2014. № 3 (51).
5. *Куклев В. А., Егорова Т. М.* Опыт внедрения дистанционных образовательных технологий в очное обучение студентов технического вуза (на материалах курса «Безопасность жизнедеятельности») // *Ученые записки ИСГЗ*. 2013. № 1–2 (11).
6. *Ладыгин В. В.* Проблемы подготовки финансистов в системе высшего образования России // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. 2012. № 4.
7. *Мельник А. А.* Из истории факультативного обучения // *Актуальные вопросы современной науки*. 2011. № 18.
8. *Назаров Д. М., Калаев Д. В.* IT-кластер как инструмент снижения рисков инновационной экономики // *Известия Уральского государственного экономического университета*. 2011. № 3 (35).
9. *Рудько-Силиванов В. В., Брызгалова Н. Я., Крючкова Е. А.* Компетентностный подход к подготовке финансистов // *Высшее образование в России*. 2009. № 6.
10. *Aidrous I., Asmyatullin R. R.* World experience in usage of distance learning technologies // *Высшее образование в России*. 2015. № 5.

**Е. Л. Молокова**

*Уральский государственный экономический университет  
(Екатеринбург)*

## Оценка институциональных условий экспорта российского высшего образования<sup>1</sup>

**Аннотация.** Анализируются институциональные условия экспорта российского высшего образования. Проведенный в статье анализ подтверждает выдвинутую гипотезу о недостаточной эффективности институциональной организации поставки российского высшего образования в зарубежные страны, а также привлечения иностранных студентов для обучения в Российской Федерации. Предлагаются меры по повышению эффективно-

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта № 15-02-00509 (2015 г.) «Формирование инструментальной базы оценки институциональной среды системы высшего профессионального образования в условиях интернациональной гармонизации образовательного пространства: теоретические, методологические и практические аспекты».



сти реализации потенциала национального высшего образования на международном рынке образовательных услуг.

**Ключевые слова:** высшее образование; экспорт; институциональные условия; иностранные студенты.

Согласно Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г., одним из основных направлений развития образования названа интернационализация российского высшего образования и расширение экспорта российских образовательных услуг<sup>1</sup>.

Представляется, что Россия не использует весь возможный потенциал высшего образования для привлечения зарубежных студентов, а также экспорта образовательных программ за рубеж.

Причинами, обусловившими сказанное, ретроспективно стали следующие обстоятельства. Во-первых, с распадом СССР были разорваны институциональные связи процесса обучения иностранных студентов. Последствием стали снижение ценности советского (российского) диплома, разрыв культурных, научных, образовательных и социальных связей бывших стран-партнеров.

Во-вторых, уменьшение количества российских центров науки и культуры в зарубежных странах существенно снизило эффективность и количество коммуникативных каналов зарубежных стейкхолдеров российского высшего образования. Сегодня Федеральное агентство «Россотрудничество»<sup>2</sup> (правопреемник Росзарубежцентра) осуществляет функции по формированию положительного образа российского общества за рубежом, в том числе популяризируя национальное высшее образование.

Отметим в качестве проблемы дублирование функций и отсутствие координации Россотрудничества с Международным департаментом Министерства образования и науки РФ. В частности, Минобрнауки реализует проект «Международная академическая мобильность», одним из направлений которого является привлечение иностранных граждан к обучению в российских организациях. Одновременно

---

<sup>1</sup> Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России). Ч. 4.3. Развитие экономики образования. URL: <http://www.economy.gov.ru> по состоянию на 30.04.2013.

<sup>2</sup> Полное название «Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству». Участвует в выработке предложений и реализации внешней политики Российской Федерации в сфере содействия международному развитию, международного гуманитарного сотрудничества поддержки российских соотечественников, проживающих за рубежом, укрепления позиций русского языка в мире, развития сети российских центров науки и культуры за рубежом.

с этим, согласно «Концепции продвижения российского образования на базе представительств Россотрудничества за рубежом», в ряду многочисленных функций указанного Федерального агентства – мониторинг спроса иностранных компаний и организаций высшего профессионального образования на установление партнерских отношений с российскими образовательными организациями высшего образования в области профессиональной подготовки/переподготовки кадров, а также другие функции, призванные способствовать продвижению российского образования за рубежом. Таким образом, институционально-организационная архитектура органов, призванных повышать эффективность экспорта российского образования, не является эффективной в силу отсутствия координации деятельности отдельных организаций и структур.

В-третьих, фактором, существенно усложняющим экспорт российского высшего образования, является уменьшение численности иностранных граждан, изучающих русский язык, что привело к снижению эффективности неформальных институтов и практик взаимодействия в области высшего образования. Отметим, что к 2000 г. количество говорящих на русском языке сократилось на 50 млн человек [2]. Представляется, что указанная отрицательная тенденция преодолена, однако налаживание эффективных связей с использованием русского языка процесс, требующий больших временных затрат.

В-четвертых, инерционность российского образования привела к значительному замедлению и отставанию перехода системы высшего образования на двухуровневую систему в условиях повсеместного наличия двух ступеней высшего образования в мире, что не способствовало повышению статуса российского диплома, а также вызывало сомнения перспективных абитуриентов в востребованности иных ступеней (не понятных работодателю) на зарубежном рынке труда.

Также немаловажным фактором, снижающим экспортный потенциал российского высшего образования, явилось наличие тенденции переименовывать и менять организационно-правовые формы вузов, что не способствовало стабильности отношений стейкхолдеров образования. Основной массив информации о вузах России будущими студентами получен из неофициальных источников (семья, выпускники, знакомые), таким образом, большая доля российских вузов с изменением «бренда» потеряли часть своей аудитории. Подчеркнем, что указанная проблема недооценивается российским обществом, однако, по нашему мнению, является весьма существенной.

Следует указать также на существенное изменение состава и географии иностранных студентов, что привело к разрыву сложившихся

в ретроспективе коммуникаций и требует налаживания новых институциональных связей в складывающихся современных условиях.

Оценка институционализации межстрановых образовательных отношений в перспективных для экспорта российского высшего образования странах обнаруживает правовые лакуны, низкую институциональную активность, а также недостаточное количество каналов коммуникаций (см. таблицу).

**Сводные данные статистики и институционального оформления образовательных отношений в наиболее перспективных для экспорта российского высшего образования странах<sup>1</sup>**

Страна	2010/ 11	2012/ 13	2013/ 14	Ратифицирована Гагская конвенция	Наличие Соглашения о признании квалификаций/дипломов	Наличие отделений Россотрудничества
Китай	9,8	9,2	9,8		Заклучено в 1995 г.	+
Индия	3,4	3,1	3,7	+	Заклучено в 1987 г.	+
Вьетнам	2,4	2,9	2,9		Заклучено в 2010 г.	+
Малайзия	2,8	2,6	2,3			+
Монголия	1,8	2	2,3		Заклучено в 2003 г.	+
Сирия	0,9	0,8	1		Заклучено в 1966 г.	+
Нигерия	0,7	0,9	1		Заклучено в 1975 г.	
Марокко	0,9	0,9	0,9			+
Замбия	0,4	0,5	0,6		Заклучено в 1973 г.	+
Республика Корея	0,5	0,5	0,4	+		+
Кения	0,4	0,4	0,3			
Камерун	0,3	0,2	0,2			

Для оценки перспективы развития образовательных отношений на международном рынке высшего образования была проведена оценка некоторых важных, с нашей точки зрения, показателей. В частности, численность иностранных студентов из конкретной страны в России (за последних три года). Данный показатель демонстрирует рост количества обучающихся практически во всех отобранных нами странах, перспективных с точки зрения экспорта российского высшего образования.

Второй немаловажный показатель – ратификация соответствующей страной Гагской конвенции, что демонстрирует наличие процедурных возможностей для гармонизации образовательных отношений, в частности, признания периодов и документов о высшем образовании. Отметим, что многие ученые подчеркивают необходимость формирования качественной и полноценной системы формальных институтов

<sup>1</sup> Составлено автором на основе анализа международной нормативно-правовой базы и данных Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

(правового поля) для эффективного развития общественных отношений. На это указывают, в частности, Yin-Li Tun, W.N.W. Azman-Saini, Siong-Hook Law [10] Вольчик В. В. и др.[3], Скоблева Э. И. [8].

Подчеркнем, что в России отдельными многосторонними и двусторонними договорами с некоторыми странами предусмотрена отмена требования легализации официальных документов. Документы, выданные в странах-участницах данных договоров, имеют законную силу на территории РФ без какого-либо дополнительного удостоверения, другими словами, не требуют прохождения процедуры легализации [7]. При этом можно отметить, что если страна, в которой получено образование, подписала Гаагскую конвенцию 1961 г., отменяющую требование легализации иностранных официальных документов, то вместо консульской легализации предоставляется апостиль документа. Если документ выдан в стране, с которой Российская Федерация заключила международный договор по вопросам правовой помощи и правовых отношений, то зарубежные документы об образовании не требуют ни консульской легализации, ни апостилирования. Нужен только нотариально заверенный перевод на русский язык. Однако Гаагская конвенция ратифицирована только в двух из выбранных нами стран, что свидетельствует об отсутствии упрощенных процедурных возможностей признания российского диплома в указанных странах. Согласимся с учеными, указывающими, что сложность процедуры признания российских дипломов за рубежом существенно снижает экспортный потенциал национального высшего образования [4; 5; 9].

Отметим, что международно-правовая база в области исследования обширна – более 70 двусторонних и многосторонних соглашений. Наиболее общими и универсальными в исследуемой области являются конвенции ЮНЕСКО, которые охватывают практически все страны мира. Однако, поскольку указанные документы носят пояснительно-рекомендательный и общий характер, они не создают действенного механизма для решения проблем признания. Таким образом, наиболее важной ступенью формального закрепления правил признания документов является система двусторонних международных договоров «о признании документов об образовании», как более действенная, закрепляющая конкретные процедуры и руководства. Сегодня Россией (СССР) заключены в общей сложности 148 подобных документов, при этом 68 договоров непосредственно регулируют процедуру признания (установления эквивалентности) документов об образовании, продолжительности образовательных периодов и т.д. Анализ данных таблицы позволяет сделать вывод об отсутствии двусторонних международных договоров с шестью странами, определенными нами как перспектив-

ные импортеры российского высшего образования, что свидетельствует о недостаточной институциональной активности и плотности институциональной среды образовательных отношений с этими странами. Даты заключения указанных соглашений демонстрируют отсутствие политической воли к формированию современного, отвечающего сегодняшним требованиям механизма признания квалификаций.

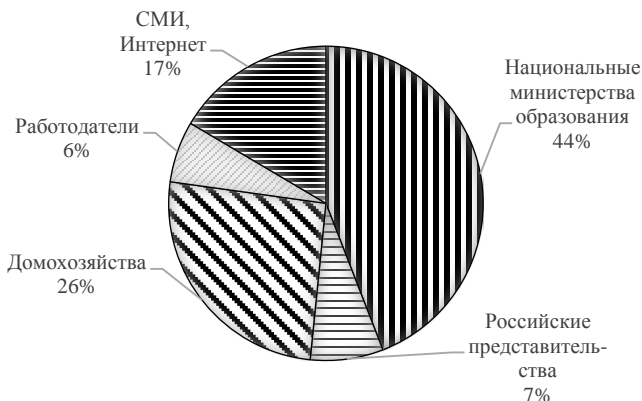
Еще один существенный показатель – наличие отделений Россотрудничества, которые, с нашей точки зрения, являются важнейшим каналом коммуникации стейкхолдеров международных образовательных отношений. В настоящее время в России разработана «Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011–2020 гг.», в рамках которой указывается, что конкурентоспособность российской системы образования может быть достигнута на основе реализации эффективной стратегии в условиях интернационализации российского образования. Подчеркнем, что российское высшее образование сегодня располагает существенным потенциалом расширения экспорта, в том числе благодаря новым приоритетам государственной политики Российской Федерации. В частности, в июле 2013 г. 15 ведущих российских образовательных организаций получили государственную поддержку на обеспечение вхождения их в ведущие мировые рейтинги, что является одним из инструментов повышения конкурентоспособности российского высшего образования [6]. Уже в 2015 г. Россия должна обеспечить обучение в российских образовательных организациях не менее 5 % иностранных студентов<sup>1</sup>, отправив, в свою очередь, не менее 6 % российских студентов на обучение за рубежом<sup>2</sup>. Обратим внимание также на недостаточную эффективность выполнения Россотрудничеством функций по информационному сопровождению и популяризации российского высшего образования за рубежом (см. рисунок).

Анализ источников информации о российском высшем образовании [1] показывает, что доля нероссийских источников составляет 85 % всех источников информации. Данные свидетельствуют о недостаточно эффективном позиционировании российского высшего образования за рубежом. Таким образом, оценка институционально-организационных условий экспорта российского высшего образования требует совершенствования правового регулирования, в частности, принятия дополнительных современных международных соглашений, опосредующих признание периодов обучения, признание документов

---

<sup>1</sup> Постановление № 211 «О мерах государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров».

<sup>2</sup> Государственная программа развития образования 2013–2020 гг.



### Структура источников информации о российском высшем образовании за рубежом

об образовании, а также вопросы международной академической мобильности. Немаловажным и востребованным является открытие дополнительных отделений Россотрунищества для создания каналов коммуникаций и информационных каналов стейкхолдеров образовательной среды. Актуальной представляется активизация российских организаций (Роскультуры, Россотрудничества, фонда «Русский мир») в области информирования и популяризации российского высшего образования за рубежом.

### Библиографический список

1. *Арефьев А. Л., Шереги Ф. Э.* Иностранные студенты в российских вузах / Министерство образования и науки Российской Федерации. М.: Центр социологических исследований.
2. *Афанасьева Н.* Русский язык как предчувствие изменений. URL: [http://russiancouncil.ru/ inner/ ?id\\_4=455#top-content](http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=455#top-content).
3. Идентификация направлений институциональных изменений в сфере российского высшего образования / В. В. Вольчик, Т. А. Зотова, Ю. В. Филоненко, Е. В. Фурса, Д. Д. Кривошеева-Медянцева // Вопросы регулирования экономики. 2015. Т. 6. № 2. doi: 10.17835/2078-5429.2015.6.2.114-131.
4. *Галактионов В.* Международная практика взаимного признания документов об образовании и профессиональных квалификаций // Высшее образование в России. 2004. № 2. URL: <http://cyberleninka.ru>.
5. *Конторович Г.* Проблемы признания российского образования на Западе: Интервью Радио «Эхо Москвы». URL: <http://echo.msk.ru/programs/beseda/11845>.
6. РИА Новости. URL: <http://ria.ru/society/20130708/948407529.htmG5B8>.
7. Сайт Национального информационного центра Федерального государственного бюджетного учреждения по вопросам признания образования и квалификаций «Глав-

ный государственный экспертный центр оценки образования». URL: <http://nic.gov.ru/gu/proc/lega>.

8. *Скоблева Э. И.* Модернизация системы высшего профессионального образования: организационно-экономический аспект: монография. Астрахань: Астраханский государственный университет, Изд. дом «Астраханский университет», 2010.

9. *Шевченко Е. В., Сергеева де Сандовал М. Ю.* Проблемы признания российских документов об образовании в испаноговорящих странах // Проблемы организации обучения иностранных граждан в высшей школе РФ: Материалы Совещания руководителей служб международного образования, посвященного 40-летию обучения иностранных граждан в Тульском гос. ун-те: сб. науч. тр. Тула: Изд-во ТГУ, 2003.

10. *Tun Yin-Li, W. N. W. Azman-Saini, Siong-Hook Law.* International Evidence on the link between Foreign Direct Investment and Institutional Quality // *Engineering Economics*. 2012. № 23(4). URL: <http://dx.doi.org/10.5755/j01.ee.23.4.2569>.

# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие.....	3
------------------	---

## **1. Территориальный и правовой аспекты функционирования Евразийского экономического союза**

<i>Ковалев В. Е., Фальченко О. Д.</i> Евразийская экономическая интеграция: современное состояние и перспективы развития .....	6
<i>Тенетко А. А.</i> Проблемы механизма интегративного образования «Евразийский экономический союз» .....	12
<i>Морозов В. В.</i> Зоны свободного инвестирования и кластерные структуры в системе обеспечения инвестиционного взаимодействия стран и регионов .....	18
<i>Андреева Е. Л., Ратнер А. В., Захарова В. В.</i> Технологическое сотрудничество в рамках ЕАЭС: правовая база.....	24
<i>Капустина Л. М., Меркурьева Е. Е.</i> Золото как инвестиционный ресурс и роль ЕАЭС в мировой добыче золота.....	29
<i>Арутюнян В. Л.</i> Особенности современных экономических кризисов.....	35
<i>Арутюнян Т. Г.</i> Концептуальный подход по смягчению влияния финансово-экономического кризиса в Республике Армения .....	41
<i>Кузнецов В. Н.</i> Судебный прецедент – де-факто источник права на евразийском пространстве.....	47
<i>Папулова З. А.</i> Наднациональные инструменты разрешения правовых споров в рамках Евразийского экономического союза.....	53
<i>Бурлака С. Н.</i> Развитие права Евразийского союза.....	56
<i>Бельдина О. Г.</i> Правовой статус потребителя в странах Евразийского экономического союза .....	64
<i>Баядян А. А.</i> Основные тенденции становления и развития общин Республики Армения.....	70

## **2. Развитие учета и аудита в контексте формирования Евразийского экономического союза**

<i>Захарчук Е. А., Заварзина Л. С.</i> Сектор государственного управления в Системе национальных счетов: территориальный аспект.....	75
--	----



<i>Мокина Н. С.</i> Особенности аудита информации о событиях после отчетной даты в соответствии с международными стандартами аудита .....	80
<i>Дударева А. А., Нечехина Н.С.</i> Проблемы внедрения международных профессиональных стандартов внутреннего аудита в российскую практику .....	86
<i>Черемных О. И., Попов А. Ю.</i> Совершенствование исчисления и уплаты НДС в условиях ЕАЭС .....	92
<i>Шитова Т. Ф.</i> Учет по МСФО в программе SAP .....	98
<i>Репин А. А.</i> Особенности международных стандартов финансовой отчетности для публичного сектора .....	105
<i>Габриелян Б. В.</i> Мотивация как основа совершенствования конкурентоспособности компании .....	109
<i>Саргсян К. С.</i> Проблемы разработки современных направлений антикризисной политики .....	115

### **3. Тенденции развития финансовой политики в условиях формирования Евразийского экономического союза**

<i>Курганский С. А.</i> Банк развития БРИКС: становление и перспективы .....	122
<i>Марамыгин М. С.</i> Тенденции валютной интеграции на евразийском пространстве .....	129
<i>Пешина Э. В.</i> Особенности финансовой и налоговой политики России в условиях евразийской интеграции .....	140
<i>Турьягин О. М.</i> Финансовые резервы политики импортозамещения .....	144
<i>Карпова Е. В.</i> Индикаторы состояния и факторы развития мирового финансового рынка .....	149
<i>Наумов И. В., Трынов А. В.</i> Валютные сбережения населения в условиях курсовой волатильности .....	156
<i>Решетникова Т. В., Чернавин Н. П.</i> Перспективы создания фондового индекса стран Евразийского экономического союза .....	162
<i>Захаров А. С.</i> Международные стандарты обеспечения прозрачности в бюджетно-налоговой сфере .....	168
<i>Козлова А. С.</i> Критерии, используемые инвесторами для оценки дивидендной политики российских компаний .....	173
<i>Синичкин П. В., Мичурин Е. А.</i> Анализ основных подходов к оценке стоимости компаний .....	179
<i>Шевченко Л. М.</i> Особенности регулирования деятельности профессиональных участников финансовых рынков как одного из важнейших звеньев финансовой системы .....	186
<i>Шкерин Н. А.</i> Ключевые факторы, влияющие на дивидендную политику российских компаний .....	193
<i>Захарян А. Г.</i> Современные векторы развития акционерных обществ в Республике Армения .....	197
<i>Захарян А. Г.</i> Стимулирование инновационной деятельности акционерных обществ в Республике Армения .....	203
<i>Толстолесова Л. А.</i> Монетарная политика как механизм интеграции экономик стран Евразийского экономического союза .....	211

<i>Гришина В. В.</i> Инновационное развитие экономики как регулятор уровня безработицы в Российской Федерации .....	217
<i>Исаева А. С., Каткаев Ю. Ш.</i> Обеспечение социальной справедливости при сохранении экономической эффективности в рамках евразийской интеграции .....	222
<i>Кошкуль Д. В.</i> Валютно-финансовые аспекты евразийской экономической интеграции .....	227
<i>Паюсов А. А.</i> Модели оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта .....	231
<i>Поролло Е. В.</i> Проблемы гармонизации налоговых условий международного лизинга в ЕАЭС .....	236
<i>Прокофьева Е. Н., Маркова А. А.</i> Проблемы и возможности использования сертификатов при формировании ресурсной базы банка .....	240
<i>Анисимов А. Л.</i> Совершенствование механизма налогового контроля как инструмента налоговой политики .....	246
<i>Татьянников В. А.</i> Институциональное регулирование и эффективные фондовые рынки .....	252
<i>Трушина (Паскуева) И. А.</i> Содержание и сущность финансирования инвестиционных проектов .....	260
<i>Чеснокова Л. А., Яшина Н. И.</i> Преобразование налоговой системы РФ для укрепления положения в международных отношениях .....	266
<i>Шейна Е. Г., Шерстюк Я. Н.</i> Подходы к финансовой диагностике инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов .....	270
<i>Бабаян Э. А., Габриелян Б. В.</i> Понятие о биосреде человечества и обеспечение ее мотивационной безопасности .....	276

#### **4. Теоретические подходы и актуальные тенденции функционирования хозяйствующих субъектов**

<i>Пионткевич Н. С.</i> Проблемы информационного обеспечения процесса управления финансовыми рисками на предприятии и пути их решения .....	282
<i>Тропина В. В.</i> Определение структуры модели институциональной среды функционирования технопарков .....	286
<i>Закирова Э. Р.</i> Оценка конкурентоспособности сферы торговли и бытовых услуг Свердловской области .....	292
<i>Львова М. И., Ляшенко Е. А.</i> Институциональное стимулирование инновационной деятельности промышленных предприятий .....	298
<i>Орехова С. В., Садыкова Е. В.</i> Институциональная среда отраслевого рынка: эмпирический анализ влияния на рентабельность крупного бизнеса .....	304
<i>Ошкордина А. А.</i> Оздоровительный туризм: мировые тенденции, проблемы, пути решения .....	311
<i>Стрельников Е. В.</i> Развитие и определение рыночных рисков в экономической системе .....	318

## **5. Совершенствование подготовки кадров в контексте формирования Евразийского экономического союза**

<i>Назаров А. Д., Благинин В. А.</i> Совершенствование подготовки финансистов в результате внедрения учебного курса «Автоматизация ведения и учета малого и среднего бизнеса» на примере облачного сервиса «Контур.Эльба» .....	324
<i>Молокова Е. Л.</i> Оценка институциональных условий экспорта российского высшего образования .....	328

*Научное издание*

**Формирование  
Евразийского экономического союза:  
финансово-правовой аспект**

Сборник статей  
Всероссийской научно-практической конференции

(Екатеринбург, 6–7 октября 2015 г.)

*Корректоры:*

*Баусова М. В., Матвеева Л. В., Микерина Ю. А.*

*Компьютерная верстка: Карповой Е. В.*

*Поз. 169. Подписано в печать 30.12.2015.*

*Формат 60 × 84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Печать плоская.*

*Уч.-изд. л. 19,0. Усл. печ. л. 19,8. Тираж 31 экз. Заказ 11.*

*Издательство Уральского государственного экономического университета.  
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45.*

*Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии  
Уральского государственного экономического университета*