

Министерство образования и науки Российской Федерации
Министерство финансов Свердловской области
Институт экономики Уральского отделения РАН
Уральский государственный экономический университет

ФИНАНСОВЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Материалы
Международной научно-практической конференции

(Екатеринбург, 17 октября 2017 г.)

Екатеринбург
2017

УДК 336.714
ББК 65.263.12+67.402
Ф 59

Ответственные за выпуск:

доктор экономических наук, профессор
М. С. Марамыгин

доктор экономических наук, профессор
В. П. Иваницкий

кандидат экономических наук, доцент
Н. А. Истомина

Ф 59 **Финансовые и правовые аспекты социально ориентированного инвестирования** [Текст] : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 17 октября 2017 г.) / [отв. за вып. : М. С. Марамыгин, В. П. Иваницкий, Н. А. Истомина] ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2017. – 195 с.

В сборнике материалов участников Международной научно-практической конференции рассмотрены вопросы развития социально ориентированного инвестирования на современном этапе. Особое внимание авторы уделяют раскрытию концептуальных подходов, правовых, территориальных, отраслевых аспектов социально ориентированного инвестирования, а также его реализации в контексте бухгалтерского учета и аудита.

Для научных и практических работников, аспирантов, а также всех интересующихся проблематикой современной финансовой политики в целом и социально ориентированного инвестирования в частности.

УДК 336.714
ББК 65.263.12+67.402

© Авторы, указанные в содержании,
2017
© Уральский государственный
экономический университет, 2017

В. П. Иваницкий

Доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ
Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

**Инвестирование как неотъемлемый атрибут
социально-экономического развития
(Вместо введения)**

Основным вопросом обеспечения социально-экономического роста всегда было и остается устойчивое комплексное развитие с темпами не ниже общемирового тракта. Видение решения этой задачи, как правило, демонстрируется экономикой всех ведущих стран мира. Для экономики России первой четверти XXI века пути решения заметно отличаются по той причине, что смена формационного хозяйствования весьма заметно отразилась и на финансово-экономических возможностях, и на понимании значимости этой составляющей для социально ориентированной сущности экономического, социального и духовного развития такой страны, как наша [3].

В передовых развивающихся странах для обеспечения минимального экономического роста в размерах не менее 3 % ежегодно необходимо инвестировать до 20–22 % доли ВВП. Кроме того, не менее 15–20 % доли ВВП должны составлять нормы «экономики знаний». В настоящее время (в 2014–2016 гг.) доля инвестиций в основной капитал снизилась на 13 %, в этих же пределах произошло уменьшение доли «экономики знаний» (речь идет о доле нагрузки образования, информационных коммуникаций, биотехнологии и здравоохранения, т. е. главной составляющей человеческого капитала). Это привело к снижению доли инвестиций до 17 % ВВП, а доли «экономики знаний» – всего до 11 % ВВП [1]. Рассчитывать на вхождение в состояние устойчивого экономического роста практически не приходится. В стабильно функционирующих странах при доле инвестиций в основной капитал ВВП 20 % и удельном весе «экономики знаний» 30 % среднегодовой экономический рост может составлять 1,5–2,0 % в год [1; 2; 11].

Когда речь идет о значимости, технологии и финансировании инвестиций, принято особое внимание уделять форсированию этого процесса, прежде всего, в основной капитал и вложениях в капитал человеческий. По мнению академика А. Г. Аганбегяна, именно эти два предназначения в основном более чем на три четверти обеспечивают социально-экономический рост. Применительно к экономическим и, к сожалению, политическим сложностям, сопровождающим интенсивное вхождение в рынок постцентрализованной экономики

Российской Федерации, необходимо принимать во внимание прежде всего состояние основных фондов, значительная часть которых продолжает эксплуатироваться далеко за пределами уставного срока амортизации [1; 4; 11].

Кроме того, существенную отрицательную нагрузку несут санкции, практически исключаящие традиционные мирохозяйственные отношения. Все это исключает возможность выхода субъектов хозяйствования на мировой финансовый рынок вообще, а также в ряде случаев – выигрыш от значительного (а иногда и малозначительного), но роста экспортных цен. Поэтому в этих условиях страна еще не на один и не на два года не может строить иллюзии о возможном заимствовании зарубежных источников экономического роста. А необходимость роста неотвратима [5; 6].

Президент страны поставил задачу уже по окончании второго десятилетия настоящего века обеспечить рост экономических показателей и, прежде всего, условий жизни человека на уровне общемировых показателей. Это достижимо при условии ежегодного прироста ВВП в размере 3,5–4,0 %. Для этого необходимо уже в 2018–2020 гг. и далее, чтобы инвестиции в основной капитал и вложения в капитал человеческий были в пределах 8–10 %. Только при этих пропорциях доля ВВП по основному капиталу в 2020 г. может составлять 22–23 %, а по человеческому капиталу может достигнуть 17–18 % [1; 4]. Однако при этом потребуется еще дополнительно порядка 10 % ежегодно для инвестирования основных фондов и столько же – для вложения в «экономику знаний».

При таком подходе можно рассчитывать на довольно значимое количественно-технологическое обновление. Это прежде всего. Кроме того, можно надеяться в реальном режиме осуществлять новое строительство предприятий промышленности и расширение действующих, создавать новые дороги в соответствии с международными стандартами и климатическими условиями, увеличить количество и объемы комфортного жилья, объектов соцкультбыта [2; 7; 8; 12].

Исключительно значимым должно стать комплексное развитие всех составляющих «экономики знаний» как самой значимой составляющей в стимулировании экономического роста, призванного гарантировать надежное лидерство нашей страны в мирохозяйственной системе [3; 8].

Разумеется, все вышеперечисленное не может быть реализовано без существенного возрастания источников финансирования. Для этих целей уместно назвать три группы источников [9; 10; 13].

Первая – средства субъектов хозяйствования. Для этого необходимо или, точнее, желательно упорядочить систему восстановления и воспроизводства основных фондов в сочетании с совершенствованием системы их амортизации. Более 40 лет нормы амортизации и вся система воспроизводства основных фондов находятся вне должного внимания государства даже на уровне декларативных упоминаний, между тем как до $\frac{3}{4}$ источников финансирования физического восстановления основных фондов должно осуществляться за счет амортизационных отчислений. Функционирование любого предприятия, независимо от его формы собственности, с использованием на основном производстве оборудования за пределами амортизируемого срока должно быть строго наказуемо и материально, и уголовно [4; 5; 13]. Кроме того, необходимо модифицировать соотношение доли прибыли предприятий, изымаемой в бюджет в виде налогов, с той долей прибыли, которую предприятие или холдинг могли бы использовать как инвестиции.

Вторая группа средств, которая может, а точнее – должна, увеличить источники финансирования инвестиций – это заемные средства. При решении этой задачи могут и должны быть использованы в значительно большей доле активы банков. В мире для нужд инвестиционной направленности от 25 до 40 % активов банков предоставляются на финансирование затрат инвестиционной значимости. При этом практически ни в одной стране с устойчиво функционирующей экономикой инвестиционность не кредитруется под даже половину процентов российских банков, используемых для инвестиционных потребностей. Всего шесть процентов.

В качестве заемных по существу неудовлетворительно используются временно свободные средства населения, каковых в нашей стране до 30 трлн р. Даже суммы устойчивых пассивов этих сбережений (учтенных) превышают суммы, составляющие инвестирование основного капитала и вложение в «экономику знаний». Для увеличения инвестиционной составляющей уместно увеличить и суммарно, и в доле источников международные займы. Это широко практикуется рядом стран устойчиво функционирующей экономики.

Третья группа средств – средства федерального и региональных бюджетов, средства в части устойчивой составляющей золотовалютного резерва, а также средства государственных банков. Дополнительно можно относить в эту группу пока не до конца разворованную государственную собственность, подлежащую приватизации.

Всё изложенное касается реального и достаточно надежного финансирования инвестиций, прежде всего, в основной капитал и капитал человеческий. Инвестирование, как правило – социально ориентированное, должно корреспондироваться с неотъемлемым обеспечением экономического роста, который по признанному сегменту можно рассматривать через следующие составляющие:

во-первых, сложившаяся за «революции» 90-е, а в начале XXI века ставшая уже в некоторой степени образом жизни неотвратимая инфляция в конечном итоге должна быть не только остановлена, но и стать гарантией устойчивой стабильности покупательной способности рубля. Это может и должно обеспечить уверенность у заемщиков и надежность у займодателей в осуществлении накоплений, прежде всего у населения (и не только!), при привлечении временно свободных денежных средств в качестве устойчивого источника инвестирования;

во-вторых, формирующаяся система импортозамещения не должна функционировать как реакция на санкции. Импортозамещение должно стать образом жизни всех участников производства, обращения, оказания услуг не по причине санкций и приравненных к ним действий по отношению к нашей стране, к нашему образу и качеству жизни. Все это должно внедряться в нашу жизнь как экспортоориентированное производство, услуга, все качество жизни в нашем обществе. Экспортоориентированность не может и не должна реализоваться путем призывов, лозунгов или благих пожеланий. Всему этому должна эффективно служить система финансово-инвестиционного механизма, на службе которого уместно использовать и систему кредитования, и систему налогообложения, и систему использования сбережений населения, и... не ограничиваться только перечисленным;

в-третьих, активно и результативно (в пределах прав, предусмотренных Конституцией РФ) создавать и постоянно совершенствовать благоприятные условия для инвестирования экономического роста. Эти пожелания необходимо результативно внедрять, в первую очередь, по отношению к субъектам хозяйствования, по отношению к регионам и муниципалитетам, и к домохозяйствам тем более. Воцарившуюся казенность по отношению к 99 % населения (имеется в виду не к олигархату!) необходимо не только не терпеть, но всячески пересматривать и переделывать в интересах труженика – будь то производственник, учитель или врач, и особенно ветеран труда любой отрасли и сферы. Человек – превыше всего;

в-четвертых, комплексное видение решения проблем, реформаций в значительной мере сводится к вопросам, связанным с функционированием финансовой сферы. Наиболее острой является необходи-

мость существенной реорганизации в области биржевого дела. В частности, биржевой рынок функционирует на «коротких» деньгах, а это неизбежно спекулятивные отношения. Кроме того, конкуренция как неотъемлемый атрибут рынка находится в условиях господства монополий или олигархических, или государственных.

Это – далеко не полный набор проблем, которые неизбежно преследуют формирующуюся систему рыночных отношений в России, и, естественно, они не могут в той или иной степени не проявляться в новых странах – ныне членах СНГ.

В предлагаемом компетентному вузовскому читателю сборнике материалов состоявшейся в октябре 2017 г. Международной научно-практической конференции затронута множество достаточно значимых вопросов по обозначенной проблеме, что дает все основания надеяться на далеко не безразличное отношение научно-образовательного сообщества к экономическому, социальному и духовному содержанию новой индустриализации как страновой российской составляющей, уже шагающей по индустриально развитому миру четвертой промышленной революции, призванной в значительной степени обновить все составляющие образа жизни – будь то наука и наукоемкость, содержание образования на всех его уровнях – от дошкольного до высшего, здоровье человека, духовность, утверждающая прежде уверенность в себе, а также в значительной степени защита природы, исключительная рационализация природопользования. К решению этих проблем необходимо привлекать до настоящего времени не известные или мало известные технологии всех видов производства, услуг – всех составляющих качества жизни.

Библиографический список

1. *Аганбегян А. Г.* Как возобновить социально-экономический рост в России? // Экономическое возрождение России. 2017. № 3 (49). С. 11–20.

2. *Бодрунов С. Д.* Выход из противоречий глобализации: Евразийское сотрудничество может стать общей дорогой к новой цивилизации // Экономическое возрождение России. 2017. № 3 (49). С. 5–10.

3. *Глазьев С. Ю.* Битва за лидерство в XXI веке. Россия – США – Китай. Семь вариантов обозримого будущего. М.: Книжный мир, 2017.

4. *Глазьев С. Ю.* Экономика будущего (есть ли у России шанс?). М.: Книжный мир, 2016.

5. *Иваницкий В. П.* К эволюционности новой индустриализации России // Экономическое, социальное и духовное обновление как основа новой индустриализации России: сб. науч. тр. IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук (Екатеринбург, 7 февраля 2017 г.) / отв. за вып.: Я. П. Силин, В. П. Иваницкий. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.

6. *Инновационное* развитие денежно-кредитной и финансовой систем в условиях пространственно-экономических трансформаций / под науч. ред. В. П. Иваницкого, М. С. Марамыгина. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.

7. *Крауч К.* Как сделать капитализм приемлемым для общества: пер. с англ. Ю. Каптуревского. М.: Изд. дом ВШЭ, 2016.

8. *Мальцев Ал. А.* Экономические идеи и мирохозяйственная среда: ретроспектива взаимодействия. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014.

9. *Рязанов В. Т.* (Не) реальный капитализм. Политэкономика кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016.

10. *Силин Я. П., Анимица Е. Г.* Региональное измерение новой индустриализации // Экономическое, социальное и духовное обновление как основа новой индустриализации России: сб. науч. тр. IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук (Екатеринбург, 7 февраля 2017 г.) / отв. за вып.: Я. П. Силин, В. П. Иваницкий. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.

11. *Труды* Вольного экономического общества России. Т. 203. М.: ВЭО, 2017.

12. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция: пер. с англ. М.: Эксмо, 2017.

13. Экономическое, социальное и духовное обновление как основа новой индустриализации России: сб. науч. тр. IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук (Екатеринбург, 7 февраля 2017 г.) / отв. за вып.: Я. П. Силин, В. П. Иваницкий. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017.

Концептуальные подходы к социально ориентированному инвестированию

С. А. Курганский

Байкальский государственный университет, г. Иркутск

Экономический подход к социально ориентированному инвестированию

Аннотация. Продемонстрировано теоретическое обоснование социально ориентированного инвестирования – концепция человеческого капитала. Представлена матрица человеческого капитала, формализующая сложную внутреннюю структуру и позволяющая осуществлять его комплексное исследование и оценку, системно анализировать направления и отдачу инвестирования в его фонды (активы). Анализ величины, структуры, источников, отдачи от инвестиций в различные активы человеческого капитала позволил дать научное обоснование распределения инвестиционных потоков с учетом различных финансовых и правовых аспектов.

Ключевые слова: человеческий капитал; структура человеческого капитала; инвестиции в человеческий капитал; национальное богатство; экономический подход.

Человек есть мера всех вещей...

Протагор

Стремительное развитие технологического базиса вызывает глубокую трансформацию всех сторон современного общества, ведет к новому образу жизни многих людей. Фактически, продолжается формирование глобального информационного общества, опирающегося на социально ориентированную экономику. Понимание данных обстоятельств привело к разработке в Программе развития ООН концепции «устойчивого развития человека», согласно которой в центре внимания должна находиться личность каждого индивида на всех уровнях. Конечной целью объявлено развитие человека, а экономический рост рассматривается в качестве средства достижения этой цели. Мерой развития человека предлагается считать не изобилие благ, а степень обогащения материальной и духовной жизни людей, повышение ее качества. Аналогичные положения составляют основу и «новых теорий роста». Ключевую роль в обоих случаях играет понятие человеческого капитала.

Идея человеческого капитала реализована также в расширительной трактовке национального богатства, разработанной под эгидой

Всемирного банка¹. Группой экспертов во главе с Дж. Диксоном были произведены экспериментальные оценки компонентов национального богатства по 92 странам мира. Основной вывод состоит в том, что во всех без исключения странах мира доминирует человеческий капитал, в структуре национального богатства происходит замещение физического капитала человеческим – доля последнего в конце XX века выросла до 80 %. В развитых странах в человеческий капитал направлялось около 70 % всех инвестиций, а в физический капитал – около 30 %, причем основную долю инвестиций в человека осуществляло государство [5]. В экономике многих стран практически полностью оформилась самостоятельная сфера инвестиций в развитие человека. Результаты такого инвестирования проявляются в форме нематериального накопления, заметно опережающего по темпам накопление вещественного богатства, оказывают мультипликационный эффект на накопление всего общественного богатства. Следовательно, сегодня человеческий капитал имеет первостепенное значение для развития всех стран, включая Россию [9; 10].

В России удельный вес человеческого капитала – один из наименьших вследствие высокой доли стоимости природных ресурсов. Вторым по значимости является природный капитал, и лишь третьим оказывается воспроизводимый (физический) капитал [8]. Любопытно, что наибольшее значение накопленного национального богатства на душу населения отмечается именно в России – около 400 тыс. дол. США, что более чем в 4 раза превышает общемировой уровень.

Концепция человеческого капитала выступает теоретическим обоснованием социально ориентированного инвестирования. Сегодня данная концепция опирается на прочный научный фундамент и широкое эмпирическое подтверждение, и оказывает глубокое воздействие на выработку экономической и социальной политики практически во всех странах. Она заложена в основу программ развития систем образования, науки, здравоохранения, распределения миграционных потоков и т.д.

В России также постоянно подчеркивается значение национального человеческого капитала, декларируется важность увеличения расходов на образование, повышение квалификации, здравоохранение, улучшение жилищных условий и т.д. Такие расходы все чаще трактуются как инвестиции в развитие человека.

Идея человеческого капитала имеет достаточно давнюю традицию, а встраивание концепции в систему мировой экономической мысли активно проходило в 1960-е годы. Современная ее трактовка

¹ *Expanding the Measure of Wealth*. Washington: The World Bank, 1997.

ведет отсчет от публикаций Теодора Шульца, представителя «чикагской школы», которому отводится роль «первооткрывателя» данной теории. Основные положения Шульц сформулировал в статье «Формирование капитала в образовании» (1960 г. [13]), а затем обобщил в статье «Инвестиции в человеческий капитал» (1961 г. [14]).

Однако широкую известность концепция получила благодаря работам еще одного представителя «чикагской школы» Гэри Беккера – статье «Инвестиции в человеческий капитал» (1962 г. [11]) и фундаментальной монографии «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1964 г. [12]), получившей признание классической. Заметим, что Беккер стоял у истоков целого семейства новых разделов экономической науки, а предлагаемые им подходы и модели неизменно завоевывали репутацию классических и становились базой для последующих разработок. Сам он определял суть своего научного поиска как «экономический подход к социальным вопросам», плодотворность которого была продемонстрирована на примере целого ряда считавшихся вне рыночными видов деятельности.

В разрезе экономических школ, концепция человеческого капитала находится в русле неоклассического направления. Однако она выходит за рамки его жесткого ядра, а набор аналитических инструментов неоклассической школы применяется для изучения общественных институтов, прежде остававшихся за пределами экономического анализа. Внимание к социальным феноменам сближает данную теорию с институционализмом [2].

Главной методологической особенностью данной концепции является применение экономического подхода к анализу целого класса самых разных направлений человеческой деятельности. Этот подход, основанный на принципе рационального поведения субъектов (максимизирующих доход, выгоду, удовлетворение в условиях ограничений), был применен при анализе факторов экономического роста, распределения доходов, экономики образования, экономики семьи, экономических аспектов криминальной деятельности, миграционных потоков, дискриминации и т.д. В экономике труда теория человеческого капитала произвела настоящий переворот. Отметим только наиболее принципиальные моменты: переход от текущих показателей к показателям, охватывающих весь жизненный цикл; выделение «капитальных», инвестиционных аспектов в поведении субъектов на рынке труда; трактовка времени в качестве ключевого экономического ресурса.

Последователи Беккера распространили этот подход на еще более экзотические для традиционной экономической науки области –

политические процессы, религиозную деятельность, суициды, сексуальную активность. Такая экспансия получила название «экономического империализма».

Сегодня в экономической литературе можно обнаружить самые различные определения «человеческого капитала». Мы понимаем его как сформированные в результате инвестиций и накопленные запасы знаний, умений и иных качеств людей, способные генерировать новую стоимость и поток доходов.

Ключевым для концепции является вопрос об обоснованности трактовки производительных способностей людей как формы «капитала». Разработка концепции сопровождалась преодолением традиционных воззрений на понятие «капитал», шло по пути синтеза достижений различных школ. Современная трактовка восходит к идеям Ирвина Фишера. Человеческие способности, дарования, знания, навыки признаются особой формой капитала на основании того, что они: могут накапливаться и составлять определенный запас; способны обеспечивать своему обладателю получение более высокого денежного дохода в будущем за счет отказа от части текущего потребления (доход может носить и «натуральную» форму, например, достижение более высокого общественного статуса); требуют при формировании (производстве) значительных инвестиций; являются неотъемлемой собственностью, богатством каждого субъекта.

Таким образом, понятие «капитал» охватывает все элементы национального богатства. Капитал как экономический феномен проявляется многогранно, принимает различные формы, выполняет многообразные функции – это «всеобъемлющий», системообразующий компонент экономики рыночного типа.

При изучении различных аспектов человеческого капитала выяснилось, что это – многомерный, комплексный экономический феномен [3; 4; 7]. Он имеет сложную внутреннюю структуру, развивающуюся во времени. В соответствии с уровнем агрегирования, человеческий капитал можно исследовать как на микроуровнях (индивида, семьи, фирмы), так и на макроуровнях (корпораций, регионов, национальной экономики). На каждом уровне аналитически он делится на относительно независимые компоненты, характеризующие различные экономические аспекты деятельности людей. Их целесообразно называть фондами человеческого капитала, поскольку они образуют определенный вид запаса, имеющего производительный потенциал. В случае же их актуализации в процессе создания новой стоимости и генерации дохода эти элементы выступают в роли активов [6].

Человеческий капитал состоит из следующих фондов (активов):

- интеллектуального капитала (включающего, в свою очередь, образовательный, знаниевый, научный и инновационный компоненты);
- капитала подготовки на производстве (объединяющего квалификацию, компетенции, производственные навыки и опыт);
- капитала здоровья;
- капитала мобильности (миграции);
- капитала предпринимательской деятельности (конкурентоспособности);
- других видов (в расширительной трактовке – например, «социальный капитал», «творческий капитал», «капитал культуры» и т.п.).

Обобщенную структуру человеческого капитала можно формализовать в виде матрицы, столбцы которой соответствуют уровням агрегирования, а строки – отдельным фондам (активам) (см. рисунок).

Фонды (активы) человеческого капитала	Уровни агрегирования						
	Микро			Мезо		Макро	Мега
	индивида	семьи	фирмы	корпорации (АО)	региона	страны	мира
Интеллектуальный капитал: фонд образования фонд знаний фонд науки фонд инноваций							
Капитал подготовки на производстве: квалификация компетенции навыки и опыт							
Капитал здоровья							
Капитал мобильности							
Капитал предпринимательства							
Другие							

Структура человеческого капитала

Экономистами вслед за Г. Беккером применяется также деление человеческого капитала на общие и специфические активы.

На наш взгляд, такая формализация позволяет проводить детальный анализ различных аспектов человеческого капитала, а также осуществлять его комплексную оценку. Становится возможным системно анализировать различные направления инвестирования в фонды (активы) человеческого капитала, единообразно рассчитывать отдачу от них и сопоставлять их внутреннюю эффективность. Это, в свою очередь, дает основания для целенаправленного перераспределения инвестиционных потоков в национальной экономике.

Подчеркнем, что все фонды человеческого капитала создаются и накапливаются посредством инвестиций в человека. Они являются социально ориентированными, нацелены на совершенствование различных производительных способностей и качеств индивидов и носят долговременный, стратегический характер. Именно они позволяют осуществлять структурные и качественные сдвиги в экономике, направляют ее развитие на многие годы вперед. В этом заключается главное отличие инвестиций от текущих расходов, направляемых на поддержание нормальной жизнедеятельности и дающих лишь краткосрочный эффект.

Понимание процесса инвестирования в людей завоевало признание во многом благодаря трудам Т. Шульца и Г. Беккера. Последний, в частности, отмечал, что «Эффективность развития экономики современного государства в огромной степени зависит от того, сколько средств оно выделяет на приобретение работниками общеобразовательных знаний и их профессиональную подготовку» [1].

Следует учитывать, что инвестирование в человеческий капитал имеет свои специфические особенности, обусловленные тем, что данная форма капитала неразрывно слита с живой человеческой личностью. Заметим, что инвестирование – это важнейшая предпосылка производства человеческого капитала, но еще не само его производство. Для формирования и развития созидательных способностей одних лишь инвестиций недостаточно. Содержание этого процесса – это не просто вложение средств и ресурсов, а осознанная и целенаправленная деятельность самого носителя этих качеств, семьи и всего общества, в которой владелец этой формы капитала выступает либо объектом, либо субъектом воздействия.

Значительный интерес представляет анализ величины, структуры и источников инвестиций, отдача от инвестиций в различные активы человеческого капитала, а также связанные с этим различные финансовые и правовые аспекты такого социально ориентированного инвестирования.

Библиографический список

1. Беккер Г. Не жалейте денег на людей // Бизнес Уик. 1996. № 6. С. 6–18.
2. Даниленко Н. Н., Долгополова И. С., Курганский С. А. Институциональные аспекты теории человеческого капитала. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2005.
3. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Курганский С. А. Человеческий капитал (методологические аспекты анализа). СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
4. Добрынин А. И., Дятлов С. А., Цыренова Е. Д., Курганский С. А. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб.: Наука, 1999.

5. Корчагин Ю. А., Маличенко И. П. Инвестиции и инвестиционный анализ. Ростов н/Д: Феникс, 2010.
6. Курганский С. А. Структура человеческого капитала и его оценка на макроуровне // Известия ИГЭА. 2011. № 6 (80). С. 15–22.
7. Курганский С. А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. 2-е изд. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003.
8. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. 2003. № 2. С. 103–110.
9. Устойчивое развитие: вызовы Рио. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / под общ. ред. С. Н. Бобылева. М., 2013. URL: <http://www.undp.ru/documents/NHDR-2013.pdf>.
10. Человеческий капитал как фактор социально-экономического развития (Ежегодный доклад о социальной политике). Краткая версия доклада к XVII Апрельской Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества (Москва, 19–22 апреля 2016 г.) / авт. кол.: И. В. Абанкина, Т. В. Абанкина, К. Р. Абанокова и др.; отв. ред. Я. И. Кузьминов, Л. Н. Овчарова, Л. И. Якобсон. М.: Изд. дом ВШЭ, 2016.
11. Becker G. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis // Journal of Political Economy. 1962. Vol. 70. No. 5. P. 9–49.
12. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. N. Y., 1964.
13. Schultz T. Capital Formation by Education // Journal of Political Economy. 1960. Vol. 68. No. 6. P. 571–583.
14. Schultz T. Investment in Human Capital // American Economic Review. 1961. Vol. 51. March. P. 1–17.

Г. С. Айтхожина

Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского, г. Омск

Финансовые аспекты налоговой морали

Аннотация. Раскрываются финансовые аспекты налоговой морали как фактора налогового соблюдения в современных условиях развития общества. С помощью эконометрических оценок охарактеризованы уровень налоговой морали в России, его динамика за период 2001–2016 гг., а также взаимосвязь с налоговым поведением. Финансовый потенциал исследован через влияние налоговой морали на государственный бюджет.

Ключевые слова: налоговая мораль; налоговое соблюдение; налоговое администрирование.

В современных условиях идет активный поиск факторов налогового соблюдения как стимулов экономического роста. И все чаще исследователи обращаются не столько к экономическим и психологическим факторам, как к морально-нравственным, к налоговой морали.

Налоговая мораль, наряду с проверками, штрафами, понятностью налоговых норм, доверием к власти, изучается в множественных исследованиях последних лет зависимости налогового поведения экономических субъектов от различного рода факторов. Прямой характер зависимости налогового соблюдения от морали, этики установлен в исследованиях Д. Алма и Б. Торглера [7], Дж. Кристенсена и К. Мерфи [8], К. Ли [10], В. Поммерехне, А. Харта, Б. Фрея [12], Б. Торглера и С. Цхалтеггера [14] и др.

Под налоговой моралью Б. Торглер [15, с. 4], Д. Алм и Ч. Макклеллан [5, с. 1] предлагают понимать внутреннюю мотивацию человека платить налоги; готовность их платить; не поведение, а отношение. По мнению Г. Кирхгасснера, налоговая мораль отражает степень осознания гражданами своего морального долга по уплате налогов [9]. И. Майбуров связывает налоговую мораль с отношением личности к налоговым нарушениям и определяет ее как совокупность сложившихся в обществе представлений, норм и ценностей, определяющих приемлемость некоторых алгоритмов поведения» [4], а Х. Евлоева и Л. Дажаева предлагают рассматривать налоговую мораль как взгляды личности по отношению к налоговым преступлениям [3, с. 100]. Е. Лутмер и М. Сингхал рассматривают данный термин в более широком аспекте: как набор основополагающих мотиваций для соблюдения налогов, включающий внутреннюю мотивацию, взаимность по отношению к государству, эффекты социального влияния, культуру и несовершенство информации [11, с. 155]; а К. Уильямс и И. Городник – как меру соответствия государственной морали и гражданской морали [16, с. 81]. Последние положения развивают понимание налоговой морали, раскрывая ее детерминанты.

Для целей нашей статьи, мы исходим из определения налоговой морали Б. Торглера и Д. Алма, как фактора налогового соблюдения, как индивидуального отношения к уплате налогов, что в дальнейшем определяет основу методики оценки налоговой морали. Именно эти ученые впервые исследовали зависимость налоговой морали и налогового поведения (отрицательную корреляцию на уровне $-0,567$) на примере 16 стран мира [6]. При этом уровень налоговой морали оценивался по ответам на вопрос об отношении к уклонению от уплаты налогов при наличии возможности (можно оправдать, нельзя оправдать, среднее между ними).

По аналогии с данной методикой, автором осуществлена эконометрическая оценка уровня налоговой морали в Российской Федерации на базе результатов опросов Всероссийского центра изучения

общественного мнения (ВЦИОМ) и характера связи налоговой морали с уровнем теневой экономики.

На протяжении ряда лет, начиная с 1998 г., ВЦИОМ проводил всероссийский опрос общественного мнения по вопросу отношения к уклонению от уплаты налогов, с охватом 1600 респондентов, представляющих 153 населенных пункта 46 российских регионов. Вопрос звучал в нескольких интерпретациях (Как Вы относитесь к уклонению от уплаты налогов? На Ваш взгляд, уклонение от уплаты налогов, никогда не может быть оправдано, может быть допустимо иногда, нужно относиться снисходительно? Не обязательно платить государству налоги в полном объеме, и при возможности, можно уклониться от уплаты налогов?). Результаты опроса можно найти в доступных для всех базах данных ВЦИОМ «Спутник» и «Архивариус». Итоги опроса представлены по гендерному признаку, возрастному, уровню образования, роду деятельности, уровню жизни и иным признакам.

Расчетная оценка уровня налоговой морали проведена по 4-балльной шкале, где 0 – это нормально, допустимо, а 3 – не допустимо. Полученные результаты отражают положительную динамику – повышение налоговой морали в России в целом за период с начала XXI века: 2001–2016 гг. На рис. 1 представлены результаты оценки по роду деятельности в сравнительной характеристике среза 2001 и 2016 гг.

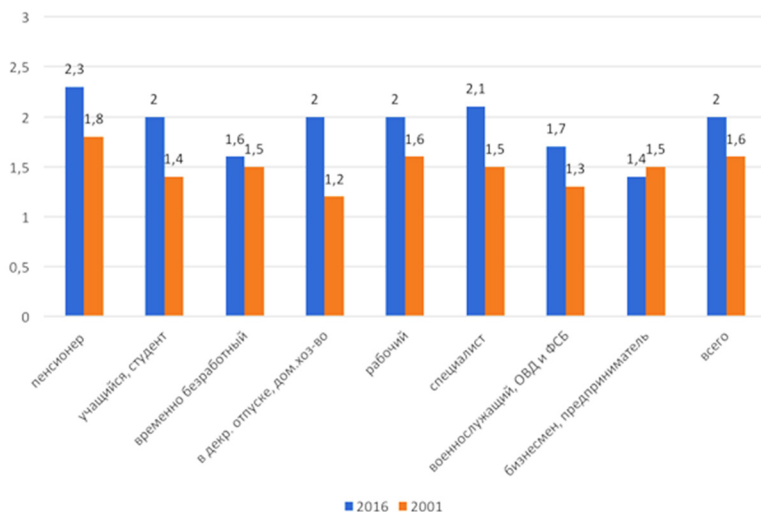


Рис. 1. Уровень налоговой морали в РФ

Как видно, уровень налоговой морали вырос в целом, а также по всем категориям, кроме предпринимателей, у которых самый низкий показатель готовности платить налоги. Самое высокое осознание необходимости платить налоги у пенсионеров и специалистов. Также данные показывают: более высокий уровень налоговой ответственности (морали) у женщин по сравнению с мужчинами; повышение налоговой морали с возрастом после 45 лет.

Дальнейшее исследование налоговой морали в контексте налогового соблюдения показывает ее существенный финансовый потенциал. В качестве индикатора налогового соблюдения взят показатель уровня теневой экономики в процентах к ВВП. За исходные данные приняты официальные данные органов государственной статистики – Росстата, а также альтернативная оценка, выполненная экспертом Всемирного банка Ф. Шнайдером [13].

В результате корреляционно-регрессионного анализа данных выявлена тесная связь уровня налоговой морали и индикатора налогового соблюдения – уровня теневой экономики (рис. 2). Отрицательная корреляция ($-0,644$) характеризует обратную зависимость, коэффициент детерминации отражает обусловленность динамики налогового соблюдения (уровня теневой экономики) налоговой моралью более чем на 40 %.

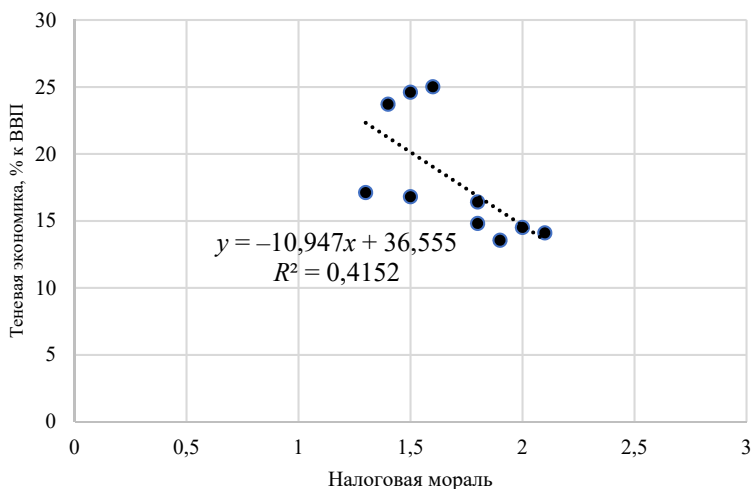


Рис. 2. Соотношение налоговой морали и теневой экономики в РФ

Альтернативная оценка теневой экономики по данным эксперта Всемирного банка показывает результаты еще более тесной связи (отрицательная корреляция – 0,704).

Таким образом, установленная зависимость показывает, что повышению уровня налоговой морали на 0,5 балла соответствует сокращение теневой экономики на 4–5 процентных пункта и степень влияния составляет более 40 %. Иначе, количественная оценка финансового потенциала влияния налоговой морали на налоговое соблюдение составляет 390 млрд р. дополнительных налоговых доходов в бюджетную систему при повышении налоговой морали на пол балла (при уровне ВВП за 2015 г. = 80 804 млрд р.; 4 % составляет 3 232 млрд р.; из них 40 % = 1 293 млрд р., в том числе налоги – 30,17 % от ВВП = 390 млрд р.).

Безусловно, формирование более высокого уровня налоговой морали требует определенных инвестиций. Необходимо включение и развитие инструментов воздействия на налоговое поведение экономических субъектов, наряду с традиционно принудительными, инструментами превентивного характера для повышения внутренней мотивации добросовестно исполнять налоговые обязательства. В качестве факторов налоговой морали как значимой составляющей роста соблюдения налоговых норм выделяют институциональные и культурные факторы [9], а именно: прозрачность бюджетных расходов, налоговая культура, формальные правила [4], недовольство государственной политикой в сфере налогов, правовая культура [2], прямые демократические права, доверие к правительству, патриотизм и религиозность [14; 15] и др., в целом формирующие восприятие партнерства в налоговых отношениях [1]. Однако следует отметить, что формирование высокого уровня налоговой морали повлечет возможность сокращения издержек на принудительные меры сдерживания, которые более затратны, чем превентивные.

Полученный результат того стоит. Ведь в современных условиях на все налоговое администрирование в РФ расходуется лишь 0,138 % от ВВП. По данным ОЭСР за 2013 г. во многих странах этот показатель существенно выше: в Канаде – 0,209 %; в Австралии – 0,191 %; в Германии – 0,275; во Франции – 0,191 %. В соотношении с собираемыми налогами в бюджетную систему траты России на налоговое администрирование составили 0,81 %. И за предшествующий пятилетний период значение данного показателя снизилось на 0,35 процентных пунктов, или на 40 %.

Таким образом, проведенное исследование налоговой морали как фактора налогового соблюдения отражает значительный его финансовый потенциал. Потенциал налоговой морали заключается в генерировании долговременных результатов в налоговом поведении, в платежной дисциплине. Это доказывают результаты корреляционно-регрессионного анализа, характеризующие умеренную до существенной тесноту связи налоговой морали с уровнем теневой экономики в России за период 2001–2016 гг. Это подтверждает сравнительная характеристика затрат на налоговое администрирование в соотношении с валовым продуктом, в соотношении с налоговыми доходами государственного бюджета. Развитие инструментов партнерства, основанного на учете морально-нравственных факторов, конструктивного диалога сторон налоговых отношений, будет способствовать повышению уровня налогового соблюдения и формированию условий устойчивого социально-экономического развития государства.

Библиографический список

1. *Айтхожина Г. С.* Государственный налоговый контроль: теория и методология планирования. М.: Экономика, 2014.
2. *Гринкевич Л., Педченко С.* Теневая экономика – чья это проблема: государства или общества? // Сибирская финансовая школа. 2016. № 3. С. 8–11.
3. *Евлоева Х., Дажаяева Л.* Налоги как связующее звено между государством и обществом // Вестник науки и творчества. 2016. № 3 (3). С. 98–101.
4. *Маибуров И. А.* Массовый оппортунизм налогоплательщика как следствие отсутствия в нашем обществе налоговой морали // Налоги и финансовое право. 2012. № 9. С. 179–193.
5. *Alm J., McClellan C.* Tax Morale and Tax Compliance from the Firm's Perspective // *Kyklos*. 2012. Vol. 65. Issue 1. P. 1–17.
6. *Alm J., Torgler B.* Culture differences and tax morale in the United States and in Europe // *Journal of Economic Psychology*. 2006. Vol. 27. No. 2. P. 224–246.
7. *Alm J., Torgler B.* Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality // Tulane Economics Working Paper Series. 2012. July 12.
8. *Christensen J., Murphy R.* The Social Irresponsibility of Corporate Tax Avoidance: Taking CSR to the bottom line // *Development*. 2004. № 47(3). P. 37–44.
9. *Kirchgässner G.* Tax Morale, Tax Evasion, and the Shadow Economy. URL: <http://ux-tauri.unisg.ch/RePEc/usg/dp2010/DP-1017-Ki.pdf>.
10. *Lee K.* Morality, tax evasion, and equity // *Mathematical Social Sciences*. 2016. Vol. 82. P. 97–104.

11. *Luttmer E., Singhal M.* Tax Morale // Journal of Economic Perspectives. 2014. Vol. 28. Issue 4. P. 149–168.
12. *Pommerehne W., Hart A., Frey B.* Tax morale, tax evasion and the choice of policy instruments in different political systems // Public Finance. 1994. Vol. 49. P. 52–69.
13. *Schneider F.* Shadow Economies around the World: New Results for 158 Countries over 1991–2015. URL: <http://www.econ.jku.at/papers/2017/wp1710>.
14. *Torgler B., Schaltegger C.* Tax Morale and Fiscal Policy // CREMA Working Papers Series. 2005. No. 30.
15. *Torgler B.* Tax Morale and Institutions // Paper provided by Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA) in its series CREMA Working Paper Series with number 2003–09.
16. *Williams C., Horodnic I.* Explaining and tackling the shadow economy in Estonia, Latvia and Lithuania: a tax morale approach // Baltic Journal of Economics. 2015. Vol. 15. No. 2. P. 81–98.

Я. Поггорский

Жилинский университет (г. Жилина, Словакия)

Э. Р. Закирова, Е. Н. Ялунина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Некоторые аспекты применения государственно-частного партнерства за рубежом

Аннотация. Государственно-частное партнерство в зарубежной практике рассматривается как действенный механизм, позволяющий оптимизировать бюджетные расходы и решать социальные задачи посредством привлечения капитала и компетенций частного партнера.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; привлечение инвестиций; Европейский союз; частный капитал; риски.

В ситуации экономического кризиса финансирование разных направлений государственной политики за счет бюджетных средств сокращается, а значит, для осуществления инфраструктурных проектов необходимо искать источники внебюджетных средств. В таких условиях государственно-частное партнерство (ГЧП) приобретает особую актуальность и для государства, и для бизнеса: для государства, вынужденного экономить бюджетные средства, ГЧП служит дополнительным источником финансирования необходимой инфраструктуры, а бизнес получает возможность реализовать свои проекты при сокращающемся спросе и обеспечить долгосрочный доход.

Всё многообразие определений ГЧП в сущности сводится к его пониманию как совокупности разнообразных форм взаимодействия

государства и бизнеса, позволяющих взаимовыгодно решать общественно значимые задачи (при ведущей роли государства).

Всемирный банк трактует ГЧП как «соглашения между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг, заключаемые с целью привлечения дополнительных инвестиций и, что еще более важно, как средство повышения эффективности бюджетного финансирования» [5, р. 7].

В Европейском Союзе под ГЧП понимается соглашение, закрепленное договором, которое заключают государство и частная компания (одна или несколько). На основании этого соглашения частная компания может участвовать в выполнении государственных функций и владеть долей государственного имущества (основное право собственности в любом случае остается за государством). В Великобритании, которая лидирует по реализации государственно-частных проектов, ГЧП рассматривается как один из важнейших инструментов государственной стратегии.

ГЧП также представляет собой эффективную форму инвестиционной деятельности. В этом аспекте государство выступает не только как партнер, располагающий многими ресурсами, но и как организатор, регулятор и заказчик инвестиционного взаимодействия. Частный капитал, в том числе иностранные инвестиции, при реализации инвестиционных проектов ГЧП увеличивает инвестиционную привлекательность страны и ее конкретных регионов, повышает уровень жизни населения, способствует социально-экономическому развитию государства (см., например: [1; 2; 3; 4]).

Использование ГЧП позволяет государству привлекать компетенции, опыт и средства инвесторов к развитию инфраструктуры и разных секторов экономики; снижать бюджетные расходы; развивать управленческие компетенции в разных сферах; вводить в оборот государственные объекты; эффективно управлять инфраструктурными объектами¹.

Привлекательность ГЧП для бизнеса обусловлена возможностью возврата вложенных средств, приобретения опыта осуществления ГЧП-проектов, что положительно влияет на репутацию инвесторов и в перспективе позволит им участвовать в более масштабных проектах.

¹ *Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов: исследование / Ассоциация «Центр развития ГЧП». М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016.*

Для экономики региона или страны ГЧП обеспечивает увеличение инвестиционной привлекательности и улучшение качества продукции и оказания услуг, включая социальные услуги.

Помимо перечисленных преимуществ, реализация проектов в сфере ГЧП всегда сопровождается рисками.

Для инвесторов можно выделить три группы рисков: 1) политические (риск отмены на этапе проведения конкурсных процедур, низкий уровень координации, неэффективность государственного управления, сложные разрешительные процедуры); 2) финансовые (риск невозврата инвестиций из-за недостаточной рентабельности проекта, риск неисполнения обязательств местными властями при компенсации инвестиций из регионального бюджета, высокая стоимость кредитных ресурсов); 3) законодательные (связанные с изменением законодательства).

Для государства риски связаны с потенциальной ненадежностью частного партнера, его недостаточной компетентностью, низкой заинтересованностью в долгосрочных инвестициях. Кроме того, существуют и социальные риски при создании акционерных обществ и передаче им на баланс имущества государственных предприятий: госпредприятия выполняют важную социальную функцию, и увеличение прибыли для них, в отличие от частных предприятий, является второстепенной целью.

Мировой опыт предлагает многообразные формы, модели, типы и варианты сотрудничества бизнеса и государства. Наиболее распространены концессионные соглашения – публичный партнер уполномочивает частного партнера выполнять определенные соглашениями функции и наделяет его необходимыми полномочиями, оставаясь при этом собственником имущества, за пользование которым частный партнер вносит плату.

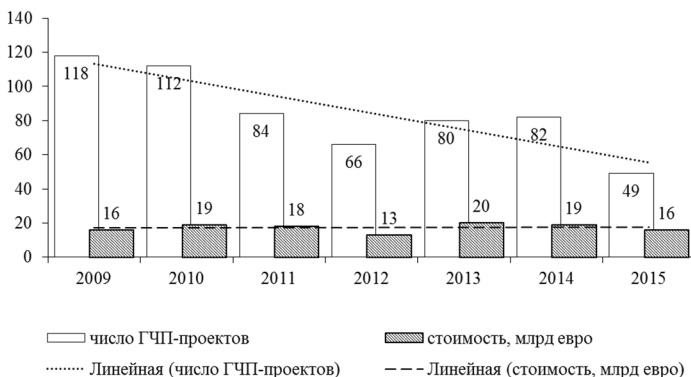
Разновидность концессий – контракты жизненного цикла, предусматривающие проектирование, строительство и эксплуатацию объекта соглашения в течение всего его жизненного цикла. Государство не вкладывает средства в проект, а бизнес привлекает финансовые средства на условиях проектного финансирования.

Помимо этого, распространены такие формы ГЧП, как соглашения о разделе продукции и особые экономические зоны.

Проекты на принципах ГЧП разрабатываются и реализуются во многих странах. Наибольших успехов достигли развитые государства, прежде всего США, где проекты ГЧП осуществляются во многих отраслях экономики, в инфраструктуре, строительстве, здравоохранении, образовании.

В государствах Европейского союза, впрочем, в последнем десятилетии наблюдается тенденция к сокращению числа проектов (см. рисунок) при сохранении их стоимости¹.

В стоимостном выражении наибольшее количество ГЧП-проектов, реализуемых в Европейском союзе, приходится на транспорт (более 60 %), далее следуют здравоохранение и образование. По числу завершённых проектов по итогам 2015 г. лидировало образование, где было завершено 15 проектов; транспорт и здравоохранение заняли второе и третье места с 12 и 10 проектами соответственно².



Количество завершённых проектов ГЧП в странах Европейского союза в 2009–2015 гг.

Более 40 % европейских ГЧП-проектов, завершённых в 2015 г., финансировались институциональными инвесторами (страховыми компаниями, пенсионными фондами), общая сумма вложений составила около 1,2 млрд евро (в 2,3 раза меньше, чем в 2014 г.)³. В то же время организации Евросоюза, правительства и государственные финансовые учреждения европейских стран вносят не меньший вклад в финансирование ряда проектов.

Таким образом, в зарубежной практике ГЧП используется как действенный механизм, позволяющий оптимизировать бюджетные расходы и успешно решить социальные задачи посредством привлечения капитала и компетенций частного партнера.

¹ *Market Update: Review of the European PPP Market in 2015*. European PPP Expertise Centre, 2016. URL: http://www.eib.org/epec/library/epec_market_update_2015_en2 (дата обращения: 06.07.2017).

² Там же.

³ Там же.

Библиографический список

1. Акинина В. П., Абасов Р. Г. Государственно-частное партнерство как катализатор инновационных процессов // Финансы и кредит. 2013. № 9. С. 45–50.
2. Басаргин В. Ф. Региональные инвестиционные проекты – хороший шанс для ускорения выхода регионов из кризиса // Российская газета. 2010. 16 июня. С. 3.
3. Закирова Э. Р. Зарубежный и отечественный опыт стимулирования инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Сер. : Экономика и управление. 2016. № 2(25). С. 10–16.
4. Сивакова С. Ю., Шеломенцева М. В. Пути повышения инвестиционной привлекательности Смоленской области // Интернет-журнал «Науковедение». 2013. № 3(16). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/55evn313.pdf> (дата обращения: 05.07.2017).
5. Delmon J. Private Sector Investment In Infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. 2nd ed. Washington: World Bank Publications, 2009.

В. В. Ильяшенко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Взаимосвязь инфляции и инвестиций в экономике России

Аннотация. Проанализированы вопросы взаимосвязи инфляции и инвестиций в российской экономике. Подчеркивается важность и актуальность инвестиционной активности для обеспечения экономического развития страны в современных условиях. Показано, что низкие темпы инфляции, как правило, способствуют росту инвестиций в основной капитал. Отмечено преобладание в России затратных факторов инфляции издержек и неэффективность монетаристских методов преодоления инфляции. Акцентируется внимание на том, что меры повышения инвестиционной активности одновременно выступают средством преодоления преобладающей в России инфляции издержек. Предложены меры, способствующие росту инвестиций в России.

Ключевые слова: инвестиции; инфляция; инвестиционная активность; инвестиционный спрос; инфляция издержек; ставка процента; налогообложение.

Одной из важных проблем современной экономики России является обеспечение экономического роста. Он возможен и без увеличения инвестиций на основе более полного использования имеющихся производственных мощностей. Однако экономическое развитие страны предполагает качественное изменение техники, а оно невозможно без инвестиционных расходов.

Поскольку источником инвестиций служат сбережения, то повышение их нормы должно способствовать росту инвестиционной активности. Однако взаимосвязь сбережений и инвестиций более сложна. Для того чтобы сбережения превратились в инвестиции, необходим стимул, который в значительной степени определяется потребительским спросом. В этом отношении размеры потребления могут оказывать не меньшее влияние на величину инвестиций, чем величина сбережений.

Отмеченная зависимость связана с тем, что инвестиции целесообразны только при условии высокой загрузки действующих производственных мощностей и наличии соответствующего потребительского спроса на продукцию. Если потребительские расходы являются низкими по сравнению с потенциальными возможностями, определяемыми действующими производственными мощностями, то высокая норма сбережений не приведет к росту инвестиций, так как последние не имеют экономического смысла. В частности, уровень загрузки производственных мощностей в производстве машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования в 2015 г. в РФ, по данным Росстата, не превышал 46 %; в текстильном и швейном производстве – 62 %; в производстве пищевых продуктов (за исключением мяса птицы и сахара) – 66 %.

Напротив, увеличение потребительского спроса стимулирует рост инвестиционной активности при той же и даже меньшей склонности к сбережениям благодаря эффекту мультипликатора. Например, в 1999 г. рост текущего потребительского спроса в России привел к увеличению валовых инвестиций после продолжительного и существенного их снижения в предшествующий период, хотя доля валового накопления основного капитала в использованном ВВП составила 14,4 % и была ниже, чем в период 1995–1996 гг. (21 и 20 % соответственно). Эта тенденция сохранилась и в 2000–2006 гг. В 2014–2016 гг. удельный вес валового накопления основного капитала в использованном ВВП был на уровне 1995–1996 гг. при снижении инвестиций в основной капитал.

В последние годы проблема инвестиционной активности в Российской Федерации сохраняет свою актуальность. По данным Росстата, коэффициент обновления основных фондов в Российской Федерации за период 2008–2015 гг. снизился с 4,4 до 3,9 %; степень износа основных фондов возросла с 43,4 до 48,8 %; фондоотдача уменьшилась со 102,0 до 93,3 %. При этом только 15,6 % от общего объема инвестиций РФ направляется в обрабатывающий сектор, в том числе на производство

машин и оборудования – лишь 0,9 % [6, с. 49]. Удельный вес инновационно активных организаций в РФ составляет около 10 %, тогда как в развитых странах этот показатель выше примерно в 5–8 раз [2, с. 133].

Значительное влияние на инвестиционную активность оказывает развитие инфляционных процессов в стране. Однако взаимосвязь инфляции и инвестиций неоднозначна, что обусловлено противоречивостью типов инфляции: спроса и издержек. С одной стороны, инвестиционные расходы являются составной частью совокупного спроса в экономике и при прочих равных условиях могут выступать причиной развития инфляции спроса.

С другой стороны, они способствуют увеличению совокупного предложения в экономике, что препятствует развитию инфляции издержек. Что касается обратного влияния, то, как правило, высокие темпы инфляции препятствуют росту инвестиций. Так, в трансформируемой российской экономике 1990-х годов высокие темпы инфляции в сочетании со снижением реальных доходов населения и потребительского спроса, низкой загрузкой производственных мощностей и высокими процентными ставками по кредитам привели к существенному уменьшению инвестиций в основной капитал. Так, в России в 1998 г. в сопоставимых ценах они составили только 27,8 % от уровня 1990 г. (рассчитано автором по данным Росстата). Данные о взаимосвязи темпов инфляции и инвестиций в основной капитал в 1997–2016 гг. представлены в табл. 1.

Из таблицы видно, что снижение темпов инфляции сопровождалось увеличением инвестиций в основной капитал в течение 13 из 20 последних лет. Особенно наглядно эта зависимость проявилась в период 1999–2006 гг., когда в условиях высоких мировых цен на нефть проводилась экономическая политика стимулирования совокупного спроса в российской экономике: снижение ставки рефинансирования, ставок налогов, увеличение реальных доходов населения, стимулирование инвестиционных расходов. Так, по данным Банка России, ставка рефинансирования ЦБ снизилась с 55 % в июне 1999 г. до 11 % в октябре 2006 г.

Следует заметить, что существенное снижение уровня инфляции в 2016 г. до 5,4 % не привело к увеличению инвестиций в основной капитал, так как, в отличие от периода начала 2000-х годов, оно было связано с принятием противоположных мер, объективно направленных на значительное сокращение совокупного спроса в экономике: уменьшение реальных доходов населения, снижение инвестиционной активности, незначительное уменьшение ключевой ставки процента по сравнению с сокращением темпа инфляции (в июне 2017 г. она установлена ЦБ РФ на уровне 9 % при темпе инфляции в 2016 г. – 5,4 % и его снижении в первой половине 2017 г.).

Таблица 1

**Динамика темпов инфляции и инвестиций в основной капитал в России
в 1997–2016 гг. (на конец периода)¹**

Год	Темп инфляции за период, определяемый по ИПЦ, %	Изменение инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году	Прямая (+) или обратная (–) зависимость между изменением показателей в столбцах 2 и 3
1	2	3	4
1997	11,0	95,0	+
1998	84,4	88,0	–
1999	36,5	105,3	–
2000	20,2	117,4	–
2001	18,6	111,7	–
2002	15,1	102,9	–
2003	12,0	112,7	–
2004	11,7	116,8	–
2005	10,9	110,2	–
2006	9,0	117,8	–
2007	11,9	123,8	+
2008	13,3	109,5	+
2009	8,8	86,5	+
2010	8,8	106,3	...
2011	6,1	110,8	–
2012	6,6	106,8	+
2013	6,5	100,8	–
2014	11,4	98,5	–
2015	12,9	89,9	–
2016	5,4	99,1	+

Примечание. ¹ Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики.

Аналогичные меры использовались в Российской Федерации и в 1990-е годы, что тоже привело к уменьшению темпов инфляции к 1997 г. до 11,0 %, но и к существенному снижению реального ВВП и другим негативным процессам в экономике страны (после дефолта в августе 1998 гг. темпы инфляции существенно возросли). В последние годы в российской экономике наблюдалась похожая ситуация. Так, по данным Росстата, в 2015 г. физический объем ВВП снизился на 2,8 %, в 2016 г. – на 0,2 %. При этом инвестиции в основной капитал в 2015 г. сократились на 10,1 %, в 2016 г. – на 0,9 %; реальные доходы населения в 2015 г. уменьшились на 3,2 %, в 2016 г. – на 5,9 %; оборот розничной торговли снизился в 2015 г. на 10,0 %, в 2016 г. – на 5,2 %.

В значительной степени это связано с тем, что в России антиинфляционные меры в стране основаны на монетаристском подходе к экономической природе инфляции и направлены на преодоление инфляции

спроса. Однако в Российской Федерации в 1990–2000-х годах, как показали исследования автора, преобладает инфляция издержек [5]. Причины инфляции спроса и издержек противоречивы, что предполагает и неоднозначность антиинфляционных мер. Инфляция спроса имеет монетарный, а инфляция издержек – затратный характер. Однако в России прямая зависимость между приростом денежной массы и темпами инфляции, на которой основана монетаристская теория, наблюдалась относительно редко. Данные табл. 2 подтверждают это утверждение.

Т а б л и ц а 2

**Динамика темпов прироста денежной массы и уровня инфляции
в России в 1999–2016 гг.¹**

Год	Темп прироста денежного агрегата М2, %	Уровень инфляции, %	Прямая (+) или обратная (–) зависимость между изменением показателей в столбцах 2 и 3
1	2	3	4
1999	57,5	36,5	–
2000	61,0	20,2	–
2001	39,9	18,6	+
2002	32,4	15,1	+
2003	50,4	12,0	–
2004	35,8	11,7	+
2005	38,5	10,9	–
2006	48,7	9,0	–
2007	43,5	11,9	–
2008	0,8	13,3	–
2009	17,7	8,8	–
2010	31,1	8,8	...
2011	21,0	6,1	+
2012	12,2	6,6	–
2013	14,7	6,5	–
2014	1,5	11,4	–
2015	11,3	12,9	+
2016	9,2	5,4	+

Примечание. ¹ Составлено по данным Банка России.

Из таблицы видно, что прямая зависимость между темпом прироста денежного агрегата М2 и уровнем инфляции за 18 последних лет наблюдалась только 6 раз.

Преобладание инфляции издержек в России и ее затратный характер подтверждают и другие исследователи. Так, В. Д. Дасковский и В. Б. Киселев считают, что решение проблемы инфляции должно осуществляться «на базе признания ее немонетарного характера» [3, с. 38].

М. В. Ершов полагает, «что не следует преувеличивать вероятность больших инфляционных рисков вследствие расширения рублевой массы», так как в России относительно низкий коэффициент монетизации экономики [4, с. 17].

Мы полагаем, что устойчивое экономическое развитие в современной российской экономике возможно на основе увеличения как потребительского, так и инвестиционного спроса. Рост потребительского спроса может быть обеспечен прежде всего в результате увеличения реальных денежных доходов населения и низкого уровня индивидуальных налогов. Инвестиционный спрос в значительной степени зависит от антимонопольной деятельности государства по сдерживанию роста цен на продукцию естественных монополий, снижения реальной ставки процента и уровня налогообложения. Следует отметить, что эти меры повышения инвестиционной активности одновременно выступают средствами преодоления преобладающей в России инфляции издержек.

Решение проблемы увеличения инвестиций в значительной степени зависит от возможностей финансирования инвестиционных расходов. Собственные возможности финансирования организаций ограничены. По данным Росстата, удельный вес прибыльных организаций (без субъектов малого предпринимательства) достигнув максимального значения за годы рыночных преобразований в 2007 г. (74,5 %), в последующие годы имел тенденцию к снижению и в 2015 г. составил 67,4 %. По нашему мнению, целесообразно ввести льготы по налогообложению прибыли, направляемой на инвестиции. В начале 2000-х годов данная мера использовалась, но в 2002 г. была отменена, что повлияло на снижение прироста инвестиций в основной капитал с 11,7 % в 2001 г. до 2,9 % в 2002 г. Что касается заемных средств, то возможности их использования ограничены по двум основным причинам. Прежде всего это связано с высокими процентными ставками по кредитам в России. Процентные ставки по инвестиционным кредитам составляют у нас 15–20 % и более в год, в то время как в европейских банках инвестиционные кредиты на срок до 5 лет выдаются в среднем под 2,5 % годовых, а на 10 лет – под 3,2–3,4 % [6, с. 47]. Вместе с тем снизились возможности получения заемных средств от иностранных кредиторов со стороны российского банковского сектора в связи с санкциями. С 2009 г. объем полученных кредитных средств сократился на 26,7 % [1, с. 27]. Поэтому целесообразно более существенное снижение ключевой ставки процента ЦБ РФ. Важное значение для развития экономики имеет также рост государственных инвестиций и принятие эффективных мер для ограничения вывоза капитала за границу.

Библиографический список

1. Глушиц Н. Г., Лядова Е. В., Удалова Н. А. Основные противоречия реализации политики импортозамещения в экономике России // Журнал экономической теории. 2017. № 1. С. 22–31.
2. Голова И. М., Суховой А. Ф. Инновационно-технологическое развитие промышленных регионов в условиях социально-экономической нестабильности // Экономика региона. 2015. № 1. С. 131–144.
3. Дасковский В. Д., Киселев В. Б. Основы новой стратегии, модели и политики неоиндустриальной реконструкции // Экономист. 2014. № 1. С. 32–49.
4. Ершов М. В. Денежно-кредитная политика: остается немало вопросов // Вестник Финансового университета. 2016. № 1(91). С. 15–19.
5. Ильяшенко В. В. Инфляция: теоретические аспекты и особенности антиинфляционной политики в России // Инновационное развитие сферы услуг в национальной экономике / кол. авт.; науч. ред. Я. П. Силин. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.
6. Суховой А. Ф., Голова И. М. Приоритеты современного инновационного развития за рубежом и в России // Журнал экономической теории. 2015. № 2. С. 43–52.

М. П. Логинов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Ипотека как инструмент и угроза социальной безопасности России

Аннотация. В России действует модель улучшения жилищных условий населения на основе использования системы ипотечного кредитования. Приобретение первого жилья с помощью ипотечного кредита приводит к существенному снижению доходов заемщиков, ухудшению демографической ситуации в стране. В статье предложены мероприятия по совершенствованию системы обеспечения населения жильем.

Ключевые слова: социальная безопасность; ипотечное кредитование; ипотека; пенсионная реформа.

Наличие жилья лежит в основе социальной безопасности населения, является одной из жизненно важных потребностей любого человека, а жилищный рынок выступает одним из крупнейших секторов экономики и важнейших элементов социально-экономической структуры общества. Решение проблем эффективного и устойчивого развития жилищного рынка неразрывно связано с проблемой социально-экономической безопасности.

Экономический аспект безопасности включает обеспечение требуемых пропорций воспроизводства на жилищном рынке, достижение параметров экономической эффективности, устойчивости и роста благосостояния населения. Социальный аспект безопасности на жилищном рынке проявляется в росте качества среды проживания и жилищных услуг, создании благоприятных жилищных условий, доступности приобретения и содержания жилья для населения [1].

Основными источниками для приобретения жилья являются доходы граждан и кредиты банков. В качестве специализированных кредитов для приобретения жилья выступают ипотечные жилищные кредиты (ИЖК), особенностью которых является длительный срок предоставления кредитов, от 5 до 30 лет, сниженная на 2–10%-ная ставка по сравнению с другими видами кредитов и обязательный залог приобретаемой недвижимости.

В конце 90-х годов прошлого века, для решения жилищной проблемы, Правительством России при поддержке американских финансистов была внедрена двухуровневая система ипотечного жилищного кредитования, требованиям которой соответствуют менее трети нуждающихся в улучшении жилищных условий. Поэтому, на протяжении уже 20 лет делаются попытки адаптации системы ипотечного жилищного кредитования (СИЖК) для различных категорий населения в виде применения государственного субсидирования первоначального взноса или процентной ставки.

В научной литературе социальная безопасность рассматривается как совокупность подвидов безопасности, обусловленная структурой человеческой жизнедеятельности, включая: качество социальной инфраструктуры и ее развитие; доступность социальных услуг населению; окружающая среда; экологическая устойчивость, снижение рисков и возможного ущерба от природных и техногенных катастроф и др.

Социальную безопасность принято рассматриваться в узком и широком смысле.

В широком смысле социальная безопасность отождествляется с понятием национальная безопасность, и трактуется как сложная система внешних и внутренних связей личности, общества и государства, состояние которых определяет социальную независимость государства, социальную защиту населения, уровень и качество жизни, уровень безработицы, развитие социальной сферы и т.д.

В узком понимании социальная безопасность ассоциируется с термином «социальное обеспечение» и сводится к функции государства по материальному обеспечению определенных категорий нуждающихся граждан. Под социальным обеспечением понимается особая форма

распределительных отношений, функции государства по обеспечению и обслуживанию нетрудоспособной части населения в случае утраты трудоспособности, при потере кормильца, по старости и т.д.

Основу системы ипотечного жилищного кредитования в России составляют пять рынков:

- жилищный рынок, обеспечивающий население жильем;
- первичный рынок ипотечного кредитования, на котором коммерческие банки выдают и обслуживают ипотечные кредиты;
- вторичный рынок ипотечного кредитования, на котором Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) и коммерческие банки осуществляют рефинансирование ипотечных кредитов, путем приобретения закладных (ипотечных кредитов) у первоначальных кредиторов;
- рынок ипотечных ценных бумаг, входящий в фондовый рынок, на котором происходит выпуск долгосрочных ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов;
- страховой рынок, обеспечивающие страхование заемщиков и недвижимости [4; 5].

Согласно материалам Департамента статистики Банка России, в 2016 г. кредитными организациями было предоставлено 856 461 ИЖК на сумму 1473,3 млрд р. Их доля в объеме кредитов физическим лицам составила 20,4 %, средний размер предоставленных ИЖК возрос с 1,66 до 1,72 млн р., при этом в Москве он составил 3,73 млн р.

Из общего объема предоставленных ИЖК 37,7 % приходилось на субсидированные кредиты, выданные в рамках программы государственной поддержки жилищного (ипотечного) кредитования (303,5 тыс. кредитов на сумму 555,6 млрд р.).

По состоянию на 1 января 2017 г. величина задолженности по ИЖК в рублях по сравнению с 1 января 2016 г. увеличилась на 14,8 %, составив 4421,9 млрд р.

Следует отметить существующий высокий уровень процентных ставок по ИЖК, даже с учетом резкого снижения их в 2017 г., диапазон ипотечных процентных ставок в России составляет 7,6–16,5 %, для сравнения в США данный диапазон равен 3,25–4,9 %, в Канаде – 2,44–3,5 %, в Великобритании – 2,24–4,1 %, в Германии – 1,2–3,0 %.

По мнению автора, современная система ипотечного кредитования за прошедшие 20 лет привела к следующим негативным явлениям в российском обществе:

- население, приобретающее первое жилье с использованием ипотечного кредита со сроком погашения кредита более 10 лет, рассматривает ипотеку как финансовую кабалу, приводящую к значи-

тельному ухудшению жизненного уровня заемщика и его семьи, снижению рождаемости;

– ипотечное кредитование привело к ускорению урбанизации, так как новое жилищное строительство с ИЖК ведется, как правило, только в крупных городах, где коммерческие банки выдают ипотечные кредиты на одобренные ими строительные проекты крупных застройщиков, кроме того доходы сельского населения и жителей малых городов не соответствуют требованиям банков;

– снижение миграционной активности населения, в связи с неразвитым рынком арендного жилья, высокой стоимостью жилья, сложностью реализации квартир под залогом;

– доступная субсидированная ипотека и жилищные сертификаты временно повышают спрос и приводит к значительному удорожанию стоимости недвижимости, рынок недвижимости в России – это рынок продавца;

– вторичный рынок ипотечного кредитования не стал источником «длинных» финансовых ресурсов для рефинансирования коммерческих банков.

Среди положительных последствий реализации системы ипотечного кредитования за 20 лет можно отметить, что улучшили жилищные условия с использованием ИЖК около 5 % населения России, при этом кредиты наличными – у 18 % граждан, кредитные карты – у 17 %, POS-кредиты у 11 %; в семьях, взявших ипотечный кредит, во время выплаты кредита, меньшее количество разводов по сравнению с общероссийским уровнем.

Рассмотрим угрозы, которые несет в себе система ипотечного жилищного кредитования для населения России.

1. *Снижение доступности* жилья за счет повышения его стоимости. Высокая стоимость жилья, недостаток дешевого бюджетного и малогабаритного жилья, низкая конкуренция на рынке недвижимости, отсутствие зарубежных застройщиков приводят к тому, что доступная (субсидированная) ипотека, увеличивая спрос на жилье, приводит к очередному росту цен. Рост цен на жилье, в свою очередь, приводит к повышению требуемого размера ипотечного кредита и ежемесячных платежей по кредиту.

Главными проблемами жилищного рынка, по мнению автора, является высокая стоимость жилья и отсутствие бюджетных квартир небольшой площади с имеющейся рядом социальной инфраструктурой, которые могли бы приобретаться в качестве первого жилья по условиям коммерческих банков. В стране отсутствует система арендного жилья и коммерческого найма, кроме того низкие пенсии не поз-

воляют гражданину после выхода на пенсию жить в арендуемом жилье, так как стоимость аренды может значительно превышать размер пенсии, более того современный размер пенсии становится сравним с уровнем квартплаты.

2. *Увеличение численности населения с низкими доходами.* Ипотечные жилищные кредиты не доступны семьям со средними и низкими доходами. Из-за высокой стоимости недвижимости заемщики вынуждены брать максимально возможный для их доходов ипотечный кредит с привлечением созаемщиков, займов или кредитов в других банка. В результате выплат по ипотечным кредитам и коммунальным платежам, доходы заемщиков снижаются до уровня бедности, нехватки жизненных средств для удовлетворения насущных потребностей семьи.

По данным Федеральной службы государственной статистики, среднедушевой доход менее 20 тыс. р. составляет у 43,4 % населения, от 20 до 40 тыс. р. – у 33,6 %, свыше 40 тыс. р. – у 23 %. Официальная статистика Росстата свидетельствует о том, что за последние десять лет показатель уровня бедности находился на довольно высокой отметке, в 2015 г. наблюдался резкий рост показателя – более чем на 2 % по сравнению с предыдущим годом (с 11,2 до 13,3 %), что более чем в два раза превышает критическую величину и не учитывает фактический уровень доходов заемщиков за вычетов ипотечных и коммунальных выплат [3].

3. *Резкая дифференциация доходов населения;* данная угроза является следствием предыдущей. По данным Росстата, в 2017 г. соотношение доходов 10 % населения с самыми высокими доходами и 10 % населения с самыми низкими доходами (коэффициент фондов) равно 14,3¹. При этом в течение 2006–2016 гг. значение данного показателя практически не снижалось и составляло 15,6–16,6 раз, что в два раза превышает критическую отметку и свидетельствует о наличии серьезной угрозы социальной и экономической безопасности [2].

4. *Снижение рождаемости населения,* являющееся следствием предыдущих двух угроз, а также невозможности приобрести собственное жилье для молодых семей, приводит к демографическому кризису, что оказывает крайне негативное воздействие на состояние экономической и социальной безопасности.

5. *Трансформация отечественных домохозяйств.* Классическую модель домохозяйства (совместно проживают родители и несовершеннолетние дети) заменяет одиночное проживание, или проживание в сложном составе семьи, а именно со старшими поколениями, роди-

¹ *Ежемесячный мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения 2015 г. – июль 2017 г.* URL: <http://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/ek-monitoring/insap-monitoring-july-2017.pdf>.

телями жены или мужа, другими родственниками. Данное снижение количества нуклеарных (традиционных) семей в структуре домохозяйств, обусловлено ухудшением финансового благосостояния граждан. В период с 1989 по 2010 г. число нуклеарных семей в России уменьшилась с 77 до 67 %, доля сложных семей увеличилась с 23 до 33 %. Чем сложнее модель семьи, тем хуже ее материальное состояние и уровень потребления¹.

Причинами антинуклеаризация России являются: высокая стоимость жилья, делающая его покупку невозможной для многих семей со средними и низким доходами. Высокие процентные ставки по ИЖК, отсутствие стабильной работы и низкие доходы граждан, снижают доступность ипотеки, и, как следствие, вынуждают проживать со старшим поколением. Такая модель организации семьи порождает многочисленные конфликты, приводящие к распадам семей и ограничивает возможность молодых семей обзавестись детьми [6].

5. *Зависимость от ипотеки и ухудшение условий труда заемщиков.* Для приобретения жилья с использованием ипотечного кредита требуется наличие высокого стабильного дохода, который позволит на протяжении длительного времени (до 30 лет) погашать кредит. Данное требование делает заемщика зависимым от ипотеки, так как в случае потери работы и отсутствии возможности выплачивать платежи по ипотечному кредиту, приведет к лишению его ипотечного жилья. Заемщик боится лишиться рабочего места, и вынужден соглашаться на более низкую заработную плату и иные неудовлетворительные условия работы

Подводя итог, можно констатировать, что действующая система ипотечного кредитования в России не выполняет свои функции по повышению благосостояния российских граждан, не обеспечивает щадящий режим приобретения жилья гражданами, ведет к повышению уровня социального и имущественного неравенства населения, прежде всего за счет резкого снижения доходов заемщиков. Планируемое снижение процентных ставок по кредитам не решит жилищную проблему, так как будет способствовать только увеличению спроса и росту стоимости недвижимости. Необходимо в первую очередь перейти с рынка продавца в недвижимости к рынку покупателя, для этого необходимо значительно увеличить предложение на рынке жилья.

Таким образом, современная система ипотечного кредитования из потенциальной становится актуальной угрозой для населения России, так как для одним не позволяет улучшить жилищные условия, а других

¹ *Бедность* и жилищный вопрос портят жизнь россиянам. URL: <http://kb.com.ru/bednost-i-zhilischnyj-vopros-portjat-zhizn-rossijan>.

ставит на грань нищеты после улучшения жилищных условий. Угрозы современной системы ипотечного кредитования носят комплексный характер, для них характерна взаимосвязь различных обстоятельств, обуславливающих их воздействие на социальную безопасность России.

Библиографический список

1. Голованов Е. Б., Шайдунов А. А. Эффективность развития жилищного рынка как условие социально-экономической безопасности региона // Управление инвестициями и инновациями. 2016. № 1. С. 15–20.
2. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности России / под ред. В. К. Сенчагова. М.: Анкил, 2013.
3. Кувшинова О. Россияне беднеют рекордными темпами // Ведомости. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/03/22/634505-rossiyane-bedneyut#/galleries/140737492681737/normal/1>.
4. Логинов М. П. Получение синергетического эффекта в системе ипотечного жилищного кредитования в условиях кризиса экономики России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009. № 2(24). С. 168–177.
5. Логинов М. П. Стратегия развития национальной ипотеки. Екатеринбург: Уральская акад. гос. службы, 2011.
6. Панченко А. А. Влияние жилищной политики на социально-демографическую безопасность страны // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 121. С. 1721–1731.

М. Н. Соломко, И. М. Соломко

*Хабаровский государственный университет экономики и права,
г. Хабаровск*

К вопросу о содержании социально ориентированных расходов

Аннотация. Проанализировано содержание социально ориентированных расходов, дополнен перечень их признаков. Предложена классификация социально ориентированных расходов, основанная на их роли в удовлетворении общественных потребностей.

Ключевые слова: социально ориентированные расходы; расходы на социальную сферу; социальная политика; бюджет.

В последние десятилетия понятие «социально ориентированные расходы» достаточно широко используется в научной и учебной литературе, а также в аналитических и иных материалах органов государ-

ственной власти и органов местного самоуправления. При этом стоит отметить отсутствие правового определения данного термина, а также сравнительно небольшой круг научных работ, раскрывающих и обобщающих содержание социально ориентированных расходов.

Среди немногих исследований, посвященных сущности социально ориентированных расходов, особое место занимают научные публикации профессора Э. В. Пешиной [2]. Отдавая должное работам других авторов, отметим, что они в большей степени раскрывают тенденции формирования социально ориентированных расходов, подходы к их оценке, но не их содержание и сущностные признаки. Понятие социально ориентированных расходов нередко используется в качестве синонима терминов «социальные расходы», «социально значимые расходы», «расходы на социальную сферу». Мы разделяем мнение профессора Э. В. Пешиной относительно наличия у социально ориентированных расходов ряда особенностей, позволяющих определить их состав и соотношение с другими целевыми направлениями использования бюджетных средств [2, с. 31–34].

Цель исследования заключается в упорядочении существующих представлений о сущности и элементном составе социально ориентированных расходов.

Являясь близкими по смыслу понятиями, расходы на социальную политику, расходы на социальную сферу и социально ориентированные расходы в то же время соответствуют различному перечню целевых направлений использования бюджетных средств.

Содержание расходов на социальную политику может быть раскрыто на основе действующего законодательства. Исходя из норм Бюджетного кодекса РФ и указаний по применению бюджетной классификации к расходам, учитываемым по разделу «Социальная политика», относятся расходы на пенсионное обеспечение, на социальное обеспечение населения, на социальное обслуживание населения, на охрану семьи и детства. Кроме того, по данному разделу классификации расходов отражаются ассигнования на прикладные научные исследования и другие вопросы в сфере социальной политики. Иными словами, расходы на социальную политику представлены: во-первых, ассигнованиями на выплаты населению в рамках механизма обязательного социального страхования и социальной помощи либо на предоставление социальной помощи в натуральном виде; во-вторых, ассигнованиями на оказания услуг социального обслуживания. Действующее законодательство предусматривает два варианта оказания подобных услуг: через сеть государственных (муниципальных) учреждений социального обслуживания либо путем заключения договора

с частными социально ориентированными некоммерческими организациями.

Более широким понятием являются расходы на социальную сферу. Традиционно в их составе рассматриваются расходы по шести разделам бюджетной классификации: образование, здравоохранение, социальная политика, физическая культура и спорт, культура и кинематография, средства массовой информации.

Назначение расходов на социальную сферу в целом, также как и расходов на социальную политику, состоит в снижении степени дифференциации населения по уровню потребления основных чистых общественных и смешанных благ, доступ к которым гарантирован законодательством. Вместе с тем расходы бюджетов на социальную сферу также являются источником финансового обеспечения благ, не относящихся к категории жизненно необходимых. Например, расходы бюджетов на развитие культуры и поддержку средств массовой информации создают условия для удовлетворения эстетических и интеллектуальных потребностей, не являющихся первоочередными, но, несомненно, значимыми с позиций всестороннего личностного развития, повышения культурного уровня населения и т.д.

Вместо термина «расходы на социальную сферу» в научной и учебной литературе в ряде случаев употребляется понятие расходов на социально-культурную сферу. Последний термин, на наш взгляд, в большей степени соответствует элементному составу указанных выше направлений расходов.

Полагаем, что понятие социально ориентированных расходов охватывает наиболее широкий перечень направлений использования бюджетных средств. Мы присоединяемся к мнению профессора Э. В. Пешинной, согласно которому социально ориентированные расходы включают бюджетные ассигнования, направленные на удовлетворение общественно признанных, значимых потребностей человека. Исходным пунктом анализа состава социально ориентированных расходов является система конституционных социальных гарантий, определяющая их минимальный состав [2, с. 34].

На наш взгляд, целевые направления социально ориентированных расходов наиболее полно представлены в перечне государственных программ РФ, относящихся к блоку «Повышение качества жизни населения» (включает 14 государственных программ).

Характеристику социально ориентированных расходов дополнит раскрытие их признаков. Отметим, что данные признаки носят дополнительный характер, в то время как существенные свойства социально ориентированных расходов полно раскрыты в современной научной

литературе. Сущность категорий объективна, устойчива к изменениям внешней среды, поэтому ключевые признаки социально ориентированных расходов не требуют пересмотра.

Дополнительные признаки отражают тенденции формирования расходов современного периода.

1. Немалая часть социально ориентированных расходов связана с исполнением обязательств длящегося характера. Это объясняется, прежде всего, тем, что повышение уровня жизни населения остается важнейшим приоритетом государственной политики даже в условиях смены курса экономического развития. Отказ от финансового обеспечения основных общественных благ, формирующих основу жизни человека, не представляется возможным.

2. Социально ориентированные расходы могут обеспечить как социальный, так экономический и бюджетный эффект. На современном этапе эти эффекты оцениваются в рамках ежегодного анализа результатов реализации программ. Несмотря на постоянное усовершенствование методик, существует ряд сложностей в оценке этих эффектов. Они заключаются, во-первых, в существенном временном лаге между моментом осуществления расходов и получением результата. Во-вторых, в трудности (невозможности) оценить вклад органов государственной власти (местного самоуправления) в достижение результата и исключении влияния внешних факторов.

В научной литературе представлены различные варианты классификации социально ориентированных расходов, а также расходов на социальную сферу.

Например, в указанной выше монографии профессора Э. В. Пешинной представлено деление отраслей (сфер), обеспечивающих предоставление социально значимых благ, на две группы исходя из характера влияния блага на личность потребителя [2, с. 34].

Классификация расходов на финансирование социальной сферы приведена в работе Н. А. Истоминой [1]. В частности, в её работе выделены расходы на обеспечение текущей деятельности учреждений; на оплату труда работников учреждений социальной сферы; на социальные выплаты физическим лицам; на капитальный ремонт и строительство объектов социальной инфраструктуры; на проведение мероприятий; на предоставление межбюджетных трансфертов на финансовое обеспечение расходов социального характера.

Нами предложено деление социально ориентированных расходов на три группы, основанное на назначении расходов, их роли в удовлетворении потребностей общества. К первой группе можно отнести расходы, связанные с обеспечением оказания государственных

и муниципальных услуг социального обслуживания, образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, включая расходы на формирование и укрепление материально-технической базы предоставления данных услуг. Ко второй категории относятся расходы на осуществление выплат в рамках оказания социальной помощи и обязательного социального страхования. Третья группа включает расходы на создание комфортных и безопасных условий проживания населения – например, расходы на обеспечение экологического благополучия, благоустройство, коммунальное обслуживание, обеспечение правопорядка, защиту населения от чрезвычайных ситуаций.

В качестве выводов отметим следующее.

В условиях формирования экономики и общества, главной ценностью которых является человек, бюджеты публично-правовых образований неизбежно становятся социально ориентированными [3]. Это означает не только повышение доли расходов, которые традиционно классифицируются как социальные, но и обязательную оценку эффекта, который оказывают меры бюджетной политики на уровень жизни населения.

Социально ориентированные расходы могут быть рассмотрены в двух ракурсах. В узком (и наиболее традиционном) смысле слова, социально ориентированные расходы – это расходы на образование, здравоохранение, социальную политику, физическую культуру и спорт и культуру. В подобном значении социально ориентированные расходы являются понятием, равнозначным термину «расходы на социальную сферу». Такой подход основан на соответствии «раздел бюджетной классификации – направление социально ориентированных расходов».

С широкой точки зрения, социально ориентированные расходы – это все выплаты из бюджета, направленные на создание комфортной и безопасной среды жизнедеятельности населения, обеспечивающей удовлетворение общественно значимых потребностей. Этот подход соответствует современному этапу развития общественных финансов, для которого характерно составление и исполнение бюджета в программном формате. Каждое направление программ отражает один из ключевых приоритетов государственной (муниципальной) политики, призванный обеспечить сбалансированное социально-экономическое развитие. Конечным результатом осуществления социально ориентированных расходов является обеспечение высокого уровня жизни населения и его удовлетворенности качеством основных общественных и смешанных благ.

Библиографический список

1. *Истомина Н. А.* Бюджет субъекта Федерации как инструмент регулирования социальной сферы региона // *Финансы и кредит.* 2012. № 35 (266). С. 57–62.
2. *Пешина Э. В.* Социальные расходы регионального бюджета: механизм регулирования / науч. ред. Г.А. Ковалева. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2002.
3. *Сычева И. В.* Социально ориентированная экономика: содержание, характеристики, основные модели // *Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки.* 2017. № 2–1. С. 222–232.

З. А. Папулова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированное инвестирование: проблемы эффективного налогообложения

Аннотация. Проанализированы проблемы эффективного налогообложения, существования особых режимов и послаблений для тех налогоплательщиков, которые занимаются социальным инвестированием, т.е. получают прибыль, оказывая при этом существенную поддержку незащищенным слоям населения или слабым отраслям экономики.

Ключевые слова: социальное инвестирование; социальное предпринимательство; эффективное налогообложение; налоговые льготы; освобождение от уплаты налогов.

В литературе нет единства в понимании термина «социально ориентированное инвестирование» однако очевидно, что, используя данное понятие, главная идея состоит в возвратности вложенных средств, которые могут быть выражены, в том числе в виде нематериальных активов: улучшение качества труда, повышение качества жизни, расширение узнаваемости брэнда. В сравнении, например, с благотворительностью, которая не ставит перед собой подобных задач.

По существу, социальное инвестирование – это показатель качественного развития общества, которое заинтересовано не только в получении сиюминутной максимальной выгоды, а в долгосрочной продуктивной работе, кардинально меняющей жизнь в конкретной среде.

В настоящее время выделяют три глобальных направления подобного инвестирования:

во-первых, это социальное инвестирование само по себе в узком смысле: соблюдение прав человека, запрет эксплуатации детского труда, корпоративное управление, безопасность населения;

во-вторых, это инвестирование этическое: отказ от работы с компаниями по производству, продаже и распространению табака, алкоголя, оружия, порнографической продукции, азартных игр;

в-третьих, инвестирование экологическое: сохранение возобновляемых источников энергии, охрана и сохранение природных ресурсов, безопасность окружающей среды, изменение климата [2, с. 70].

В развитых странах мира с момента первого опыта социального инвестирования прошло уже несколько десятилетий, Россия же по существу только вступает на этот путь.

Очевидно, что в государстве должен существовать механизм, благодаря которому воплощение идеи социального инвестирования стало бы рентабельным, а бизнесу, индивидуальным предпринимателям и просто отдельным гражданам стало бы интересно вкладывать деньги в сектор, который ранее представлялся им убыточным.

На пути становления института социального инвестирования и социального предпринимательства огромное многообразие проблем: это и устойчивый рост экономики, и увеличение общей инвестиционной привлекательности России на карте мира. Кроме того, существуют трудности с информированием населения об основных направлениях работы бизнеса или некоммерческих организаций.

Согласно сравнительному анализу данных за 2008–2016 гг., уровень информированности жителей страны о социальных предпринимателях и тех задачах, которые они выполняют, за 8 лет не изменился и остается предельно низким. Из 1600 респондентов по состоянию на декабрь 2008 г. и октябрь 2016 г. лишь 6 % ответили, что знают, кто такие социальные предприниматели. При этом что-то слышали – 20 % (2008 г.) и 19 % (2016 г.). И впервые услышали в рамках опроса – 73 % (2008 г.) и 70 % (2016 г.)¹.

Не нужно забывать, что инвестиции социального воздействия как особый класс активов не сводятся к точечным сделкам по вложению капитала социально мотивированных инвесторов, скажем, в социальные предприятия. Они предполагают наличие предложения капитала и формирование спроса; появление качественных бизнес-идей, ориентированных на решение социальных проблем; развитие инфраструктуры: посреднических брокерских и финансовых организаций; появление сетей и ассоциаций, позволяющих агрегировать частный капитал и накапливать банк предложений социального бизнеса; наконец, соответствующий законодательный и налоговый режим, позволяющий инвестициям социального воздействия работать [1, с. 7].

¹ По данным Фонда «Наше будущее» и группы ЦИРКОН. URL: http://socpalata.org/wp-content/uploads/docs/vestnik/1_2016.pdf.

Одним из самых простых, но действенных способов влияния на развитие подобных тенденций принято считать существования особого порядка налогообложения, а точнее возможность получения освобождения от некоторых видов налогов на период становления бизнес-проекта.

Обратимся к Налоговому кодексу РФ (НК РФ), чтобы проанализировать наличие или отсутствие подобных норм в отечественном законодательстве.

В сентябре 2010 г. в НК РФ была введена ст. 145.1 – освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика организации, получившей статус участника проекта по осуществлению исследований, разработок и коммерциализации их результатов. В результате, организация, получившая статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом «Об инновационном центре «Сколково» имеет право на освобождение от обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога (имеется в виде налог на добавленную стоимость), в течение 10 лет со дня получения соответствующего статуса.

С момента введения данной нормы прошло 7 лет, однако она не в полной мере дала те экономические результаты, на которые рассчитывали разработчики. И связано это в первую очередь с низким числом организаций, которые получили статус участника проекта, что превратило данные усилия в микромеры.

В рамках НК РФ существует также ст. 381 – налоговые льготы. В статье перечисляются виды организаций, в отношении которых может быть применено налоговое послабление, в их числе в частности общероссийские организации инвалидов; организации, осуществляющие фармацевтическую деятельность; организации, имеющие высокую энергетическую эффективность, а также судостроительные и управляющие организации, находящиеся на территории особых экономических зон.

С учетом огромной территории России и тех сфер, с которых так нужно было бы появление социального предпринимательства, меры по введению льгот по уплате налога на имущество организации можно назвать недостаточными.

Конечно, проблемы введения или наоборот ликвидации какого-либо налога для отдельных организаций – всегда комплексный вопрос, связанные с объемом наполнения бюджета государства, а с другой стороны, с необходимостью стимулирования активности и внедрения новых инструментов в социально значимые сферы.

Представляется, что на фоне экономического спада последних лет, актуальность проблемы социально ответственного предпринимательства стала еще острее, и думается, что стоило бы рискнуть расширить перечень организаций, которые могут рассчитывать на освобождение от налогового бремени, хотя бы на первые несколько лет своей деятельности. Пусть даже под пристальным контролем государства и постоянным подтверждением конкретных видов деятельности, которые действительно должны быть оценены как социально значимые. За каждой такой организацией следует не только тот социальный и экономический эффект, ради которого она создавалась, но и дополнительные рабочие места, возможность организации жизни населения часто в тех местностях, где отсутствует возможность иного трудоустройства.

Библиографический список

1. *Иванова Н.* Инвестиции социального воздействия: как это применимо в России? // Вестник СОНКО. 2016. № 1. URL: <http://socpalata.org/stati /investicii-socialnogo-vozdeystviya/>.

2. *Леонова И. В.* Социально ответственные инвестиции как инструмент формирования корпоративной социальной ответственности // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2013. № 15. С. 69–77.

Правовой, территориальный и отраслевой аспекты социально ориентированного инвестирования

Г. З. Мансуров

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Правовой режим социально ориентированного инвестирования

Аннотация. «Социальное инвестирование» является экономико-правовой категорией. Однако экономическое понятие «социальное инвестирование» с юридической точки зрения не является единым и включает в себя систему правовых операций, имеющих как публично-правовую, так и частноправовую природу. Особенностью федеральных законов, регулирующих инвестиционные отношения, является то, что социальное инвестирование зачастую определяется как результат достижения более важной цели – предпринимательского инвестирования. Законодатель в сфере социально ориентированного инвестирования преследует две основные цели: поощрение инвестирования и запрет обхода закона с помощью социальных норм (незаконные способы минимизации суммы налогов, необоснованные таможенные льготы и т.д.).

Ключевые слова: социально ориентированное инвестирование; социальное инвестирование; предпринимательское инвестирование; способ правового регулирования.

Согласно п. 1 ст. 7 Конституции РФ наше государство является социальным и поэтому его политика направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Одним из важнейших способов достижения данной цели является социальное инвестирование.

Цель данной статьи состоит в выявлении критериев социального инвестирования как объекта правового регулирования и мер правового воздействия на отношения, возникающие в сфере социального инвестирования.

Социальное инвестирование – категория экономико-правовая в том смысле, что она появилась фактически и только затем, спустя значительный промежуток времени, получила нормативную регламентацию. Например, по мнению Д. Карро и П. Жюйар, «существование понятия инвестиций тесно связано с экономической наукой, которая использует его в качестве технического термина» [4, с. 332].

Соответственно, законодатель в настоящее время, при конструировании нормативных актов учитывает, как правило, мнение профильных специалистов. Представляется необходимым отметить весьма примечательный факт, свидетельствующий о сложности предмета исследования: когда О. В. Веретенникова и В. В. Храпкина, выявив четырнадцать основных вариантов определения социальных инвестиций, попытались выработать на их основе свое, синтетическое определение, то они с целью охвата всех значимых признаков понятия были вынуждены сконструировать текст, занявший четверть журнальной страницы, и даже при этом их определение осталось незамкнутым [6, с. 78]. Таким образом, *предлагаемые в экономической литературе определения социальных инвестиций не обладают достаточной степенью конкретности для их использования при конструировании нормативных актов*. Так, например, по мнению одного из авторов, «социальные инвестиции представляют собой одновременное вложение средств в обеспечение условий жизнедеятельности тех или иных групп населения» [2, с. 40]. Очевидно, нормативный акт, содержащий такой вариант толкования данного термина, будет иметь совершенно нечеткий предмет регулирования.

Переходя к анализу нормативных актов, следует отметить, во-первых, незначительность их количества и, во-вторых, *отсутствие легитимного определения социального инвестирования*. Нормы о социальном инвестировании разбросаны среди огромного количества нормативных актов, имеющих разную силу. В федеральных законах, регулирующих инвестиционные отношения, содержатся несколько общих норм, в основном констатирующих возможность достижения социального эффекта при инвестировании.

Необходимость социально ориентированного инвестирования предусмотрена многими корпоративными актами (например, п. 3.5.1 Социального кодекса ПАО «Лукойл»).

Особенностью федеральных законов, регулирующих инвестиционные отношения, является то, что *социальное инвестирование зачастую определяется как результат достижения более важной цели – предпринимательского инвестирования*. Так, согласно п. 1. ст 1 Закона «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» – главному нормативному акту в сфере инвестиций – под инвестициями понимаются виды деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта. В данной норме используется связка «и». Поэтому *целью инвестирования является получение прибыли, которое может иметь положительный социальный эффект*.

Однако в других нормативных актах, регулирующих инвестиционные отношения, содержится *принципиальная иная формулировка сочетания предпринимательских и социальных целей инвестирования*. Так, например, согласно ст. 1 Конвенции о защите прав инвестора от 28.03.1997 г. «инвестиции – вложенные инвестором финансовые и материальные средства в различные объекты деятельности, а также переданные права на имущественную и интеллектуальную собственность с целью получения прибыли (дохода) *или* достижения социального эффекта, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в соответствии с национальным законодательством сторон». *Наличие в этих документах связки «или» означает, что извлечение прибыли и достижение положительного социального эффекта являются равноправными целями инвестирования*.

Обнаруживаются и примеры *колебания мнения законодателя*. Так, согласно первоначальной редакции ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиции осуществляются «с целью получения прибыли (дохода) *или* достижения социального эффекта» (ст.1). В действующей же редакции формулировка является ошутимо иной: «Инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта».

Таким образом, *в действующем законодательстве отсутствует определение социального инвестирования и не содержится замкнутый перечень видов его разновидностей*. Поэтому необходимо обратиться к мнению экономистов.

В экономической науке по поводу данной проблемы единого мнения нет. Максимальное количество разновидностей (в экономической литературе преимущественно используется термин направление) социального инвестирования содержится в диссертации А. А. Вервочкиной. Автор полагает, что существуют *семь направлений социальных инвестиций*: «...развитие персонала, охрана труда, социально ответственная реструктуризация, развитие местного сообщества, участие в реализации и поддержке инфраструктурных проектов, добросовестная деловая практика» [3, с. 9].

И. В. Леонова же выделяет *три, но укрупненных, направления: социальное* (соблюдение прав человека, запрет эксплуатации детского труда, корпоративное управление, безопасность населения); *этическое* (отказ от работы с компаниями по производству, продаже и рас-

пространению табака, алкоголя, оружия, порнографической продукции, азартных игр) и *экологическое* (сохранение возобновляемых источников энергии, охрана и сохранение природных ресурсов, безопасность окружающей среды, изменение климата) [5, с. 70].

С юридической точки зрения *ничего общего между вышеуказанными разновидностями социального инвестирования нет*. Кроме того, некоторые из содержащихся в экономической литературе видов социальных инвестиций являются недостаточно четкими (сохранение возобновляемых источников энергии, охрана и сохранение природных ресурсов, безопасность окружающей среды, изменение климата) [5, с. 70].

Однако законодатель учитывает «социальную полезность» вышеуказанных видов деятельности и устанавливает для каждой из них соответствующий *правовой режим*, под которым понимается определенный порядок регулирования, выраженный «в комплексе правовых средств, характеризующих особое сочетание взаимодействующих между собой дозволений, запретов, а также позитивных обязываний и создающих особую направленность регулирования» [1, с. 185].

Примерами норм, закрепляющих такой способ правового регулирования, как *дозволение*, является п. 3 ст. 381 Налогового кодекса РФ (Общественные организации инвалидов в отношении имущества, используемого ими для осуществления их уставной деятельности), *позитивное обязывание* – каждая сторона обязана действовать в соответствии с принятыми в практике международной торговли добросовестностью и честной деловой практикой (п. 1 ст. 1.7 «Принципы международных коммерческих договоров»), *запрет* – запрещается хозяйственная и иная деятельность, оказывающая негативное воздействие на окружающую среду и ведущая к деградации или уничтожению природных объектов, находящихся под особой охраной (п. 2 ст. 59 ФЗ «Об охране окружающей среды»).

Выводы:

1. Объективная потребность в социальном инвестировании существует в силу целого ряда факторов, важнейшим из которых является востребованность в деятельности, преследующей общепольные цели, но не имеющей при этом прямой материальной отдачи. Подавляющее большинство этих потребностей удовлетворяется государством, как правило, мерами публично-правового воздействия. Если иное прямо не запрещено, то допускается использование частноправовых (гражданско-правовых) мер.

2. Нормы гражданского права индифферентны к социальному инвестированию. Нормы, стимулирующие данный вид общественной

деятельности, содержатся в публично-правовых актах (налоговых, таможенных и т.д.).

3. Следует разграничивать инвестиции как публично-правовую операцию (абз. 33 ст. 6 Бюджетного кодекса РФ) и как систему гражданско-правовых сделок. Они имеют разную правовую природу и между ними ничего общего, кроме названия, нет.

4. Экономический термин «социальное инвестирование» адекватного юридического аналога не имеет в силу разной правовой природы его составных частей.

5. В нормативных актах, предметом которых является социальное инвестирование, оно, как правило, определяется в ряде случаев как результат достижения более важной цели – предпринимательского инвестирования.

6. Законодатель в сфере социально ориентированного инвестирования преследует две основные цели: поощрение инвестирования и запрет обхода закона с помощью социальных норм (незаконные способы минимизации суммы налогов, необоснованные таможенные льготы и т.д.).

Библиографический список

1. *Алексеев С. С.* Общие дозволения и общие запреты в советском праве. М., 1989.
2. *Бедрин И. В.* К вопросу о нормативной базе социального инвестирования // Известия Российского государственного педагогического университета. 2007. № 43 (1). С. 38–44.
3. *Веревоchkина А. А.* Социальное инвестирование в системе корпоративной ответственности бизнеса: дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.
4. Карро Д., Жюйар П. Международное экономическое право: пер. с фр. М., 2001.
5. *Леонова И. В.* Социально ответственные инвестиции как инструмент формирования корпоративной социальной ответственности // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2013. № 15. С. 69–77.
6. *Храпкина В. В., Вертенникова О. В.* Инвестиции как социальная категория // Вестник Финансового университета. 2016. № 2. С. 73–80.

О. А. Кожевников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Конституционно-правовые основы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций органами публичной власти

Аннотация. Представлен анализ отдельных положений законодательства РФ о социально ориентированных некоммерческих организациях и способах их поддержки со стороны органов публичной власти. Представляется, что действующая система правовых норм позволяет органам власти и некоммерческим организациям эффективно взаимодействовать для достижения социально значимых интересов и обеспечения государством своего социального предназначения.

Ключевые слова: Конституция РФ; право на объединения; некоммерческая организация; социально ориентированные некоммерческие организации; государственная поддержка некоммерческих организаций; бюджетная система; полномочия органов публичной власти; реестр социально ориентированных некоммерческих организаций; законодательство о некоммерческих организациях; социальная политика.

Происходящие в современном российском обществе и государстве кардинальные изменения в социальной, политической и экономической жизни вызывает необходимость обратить внимание к одному из значимых направлений социальной политики государства конституционно-правовым основам поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций. Указанная поддержка является одной из важных составляющих стратегии формирования полноценного гражданского общества, выработки эффективных механизмов реализации некоммерческими организациями во взаимодействии с государственными структурами конституционных прав граждан и их объединений.

В Российской Федерации конституционно-правовые основы деятельности различных некоммерческих организаций, в том числе и социально ориентированных некоммерческих организаций, вытекают не только из предписания Конституции РФ о праве каждого на объединение (ст. 30), но и из иных конституционных положений, например ст. 26, 28, 29, 32, 43, 44 и т.д. Только этот, далеко не полный перечень конституционных норм позволяет наглядно представить, с одной стороны, особую роль некоммерческих организаций в формировании полноценного гражданского общества в РФ, а с другой – обозначить широчайший спектр конституционных и отраслевых правовых основ деятельности некоммерческих организаций в России.

Следует также отметить, что влияние некоммерческих организаций на состояние общества и государства постоянно расширяется, и, что особенно важно, их усилия плодотворно разворачиваются благодаря, не только национальному, но и международно-правовому обеспечению прав и свобод человека.

Практика деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций показывает, что спектр их экономических и иных интересов постоянно расширяется и наполняется новым содержанием. Указанное обстоятельство помимо положительных сторон, к сожалению, порождает большое количество проблем в сфере законодательного и правоприменительного регулирования деятельности указанных видов некоммерческих организаций. Многие правовые акты о некоммерческих организациях далеки от совершенства, более того, они нередко противоречат друг другу и допускают неоднозначное толкование своих положений. В этой связи очень важно обозначить базовые нормативные основы деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций и варианты их поддержки со стороны государства и его органов.

Понятие «социально ориентированные некоммерческие организации» было введено Федеральным законом от 05.04.2010 № 40-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций». Непосредственно данные изменения коснулись 4 федеральных законов, таких как: Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», по тексту ФЗ «О НКО»; Федеральный закон от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»; Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»; Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

В соответствии с п. 2.1 и 2.2 ст. 2 ФЗ «О НКО» социально ориентированными некоммерческими организациями являются «некоммерческие организации, которые созданы в предусмотренных данным законом формах (за исключением государственных корпораций, государственных компаний, общественных объединений, являющихся политическими партиями) и осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации», а также виды деятельности, предусмотренные ст. 31.1 вышеуказанного Федерального закона. При этом

п. 2.2 названного Федерального закона подчеркивает, что социально ориентированная некоммерческая организация может быть признана исполнителем общественно-полезных услуг только в случае, если она на протяжении одного года и более оказывает общественно полезные услуги надлежащего качества, не является некоммерческой организацией, выполняющей функции иностранного агента, и не имеет задолженностей по налогам и сборам, иным предусмотренным законодательством Российской Федерации обязательным платежам.

В силу того обстоятельства, что правовое регулирование прав и свобод человека в соответствии с Конституцией РФ находится в совместном ведении, п.2 ст. 31.1 Федерального закона «О НКО» устанавливает возможность региональными законами, нормативными правовыми актами органов муниципальных образований устанавливать и иные по отношению к указанному закону виды деятельности некоммерческих организаций для признания названных организаций социально ориентированными.

В качестве примера можно привести постановление Администрации города Екатеринбурга от 11.08.2017 № 1467 «Об утверждении Положения о порядке предоставления субсидий из бюджета муниципального образования “город Екатеринбург” социально ориентированным некоммерческим организациям». В данном муниципальном правовом акте в п.7 утвержденного Положения определен перечень целей деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций, для реализации которых возможно предоставление субсидий из бюджета муниципального образования «город Екатеринбург».

ФЗ «О НКО» (ст. 31.3) упорядочивает полномочия органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления по решению вопросов поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, далее по тексту СОНК. Так, 12 полномочий по решению вопросов поддержки СОНК закреплены за органами государственной власти Российской Федерации. К ним, в частности, относятся: разработка и реализация федеральных программ поддержки СОНК; финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по проблемам деятельности и развития СОНК за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета на поддержку СОНК; и др.

К полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации законодатель отнес в частности: разработку и реализацию региональных и межмуниципальных программ поддержки СОНК с учетом социально-экономических, экологических, культур-

ных и других особенностей; содействие развитию межрегионального сотрудничества СОНК; методическое обеспечение органов местного самоуправления и оказание им содействия в разработке и реализации мер по поддержке СОНК в муниципальных образованиях и др.

За органами местного самоуправления ФЗ «О НКО» закрепил разработку и реализацию муниципальных программ поддержки СОНК с учетом местных особенностей, а также проведение анализа финансовых, экономических, социальных и иных показателей деятельности СОНК, оценку эффективности мер, направленных на развитие данных организаций в муниципальном образовании.

ФЗ «О НКО» (п. 3 ст. 31.1) определяет общие формы оказания поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям. К ним законодатель отнес: финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку, а также поддержку в области подготовки, дополнительного профессионального образования работников и добровольцев СОНК.

Оказание финансовой поддержки СОНК должно осуществляться путем предоставления субсидий из бюджетов бюджетной системы РФ. Бюджетные ассигнования федерального бюджета на финансовую поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций, включая субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации, предоставляются в порядке, установленном постановлением Правительства РФ от 23.08.2011 № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям».

Предоставление субсидий из муниципального бюджета осуществляется с учетом положений постановления Правительства Российской Федерации от 07.05.2017 № 541 «Об общих требованиях к нормативным правовым актам, муниципальным правовым актам, регулирующим предоставление субсидий некоммерческим организациям, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями».

Оказание имущественной поддержки СОНК осуществляется органами публичной власти путем передачи во владение и (или) в пользование таким некоммерческим организациям государственного или муниципального имущества. При этом особо необходимо отметить, что переданное СОНК имущество должно использоваться им только по целевому назначению.

Информационная поддержка СОНК обычно осуществляется путем создания информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечения их функционирования в целях реализации государственной политики в области поддержки СОНК.

Информационная поддержка СОНК возможно также путем предоставления им бесплатного эфирного времени, бесплатной печатной площади, размещения информационных материалов в сети Интернет.

- предоставление СОНК льгот по уплате налогов и сборов.
- осуществление закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд у СОНК;
- предоставление юридическим лицам, оказывающим СОНК материальную поддержку, льгот по уплате налогов и сборов.

Следует подчеркнуть, что не допускается предоставление льгот по уплате налогов и сборов в индивидуальном порядке отдельным некоммерческим организациям, а также отдельным гражданам и юридическим лицам, оказывающим этим некоммерческим организациям материальную поддержку.

Вышеуказанный перечень форм поддержки СОНК не является закрытым, о чем свидетельствуют положения п. 4 ст. 31.1 ФЗ «О НКО» в соответствии с которыми регионы и муниципалитеты, наряду с названными формами поддержки, вправе оказывать СОНК поддержку и в иных формах за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. Из этого, в свою очередь, следует, что при формировании бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов соответствующие расходы должны быть учтены при принятии указанных бюджетов представительными органами субъектов РФ и муниципальных образований.

В условиях, когда абсолютное число бюджетов бюджетной системы РФ являются дефицитными очень важно, чтобы использование бюджетных средств было законным, эффективным и соответствовало целевому предназначению. Соблюдению этих основополагающих принципов бюджетного процесса РФ способствует закрепление за федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местными администрациями, оказывающими поддержку СОНК обязанности формировать и вести государственные и муниципальные реестры СОНК – получателей такой поддержки.

Содержание вышеуказанных реестров позволяет четко идентифицировать получателей государственной поддержки среди СОНК, а также доводить до всеобщего ознакомления заинтересованных лиц информацию (если она имеется) о нарушениях, допущенных СОНК, получившей поддержку, в том числе о нецелевом использовании предоставленных средств и имущества. Порядок ведения реестров СОНК-получателей поддержки со стороны органов публичной власти закреплен приказом Министерства экономического развития РФ от

17.05.2011 № 223 «О ведении реестров социально ориентированных некоммерческих организаций – получателей поддержки, хранении представленных ими документов и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными реестрами».

Право каждого на объединение, как следует из ст. 30 (часть 1) Конституции Российской Федерации во взаимосвязи со статьями 1 (часть 1); 2, 13, 17 (часть 1); 29 (части 1 и 3) и 32 (часть 1), относится к базовым ценностям общества и государства, основанным на принципах господства права и демократии. Традиционными формами реализации данного конституционного права являются создание и деятельность различных видов некоммерческих организаций, в том числе и социально ориентированных, посредством которых граждане получают возможность на основе общих идей и взглядов совместными усилиями добиваться тех или иных социально-экономических, политических, культурных, научных, природоохранных и других целей. В силу ст. 2 Конституции РФ человек, его права и свободы являются высшей ценностью, а государство обязано признавать, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина. Вследствие указанного на государстве лежит конституционная обязанность создавать условия для учреждения, создания, регистрации и дальнейшей деятельности некоммерческих объединений, включая условия для получения ими поддержки со стороны органов публичной власти. Исходя из проведенного анализа нормативно-правового регулирования социально ориентированных некоммерческих организаций и оснований для оказания им помощи со стороны государства, можно констатировать, что действующее законодательство создает максимально широкие возможности для получения социально ориентированными некоммерческими организациями государственной поддержки, что безусловно способствует достижению – на основе баланса частных и публичных начал – конституционно значимых целей, а именно достижение социальных целей общества, путем конструктивного взаимодействия институтов власти и гражданского общества.

А. Ю. Коковихин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

**Реализация стандарта развития конкуренции
на рынках социально значимых услуг
как фактор повышения инвестиционной привлекательности
в оценках предпринимателей крупнейшего города**

Аннотация. Представлены результаты исследования уровня удовлетворенности потребителей и представителей организаций малого и среднего бизнеса конкурентной средой на рынках Екатеринбурга. Данные об удовлетворенности конкурентной средой потребителей и представителей организаций в 2016 г. получены в ходе опроса более 500 респондентов на территории муниципального образования «город Екатеринбург» в рамках выполнения по заказу Министерства инвестиций и развития Свердловской области НИР «Мониторинг наличия (отсутствия) административных барьеров и оценки состояния конкурентной среды субъектами предпринимательской деятельности и мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг на товарных рынках Свердловской области и состоянием ценовой конкуренции на территории Свердловской области» (государственный контракт № 04-2017-14). Результаты исследования позволили ранжировать институциональные барьеры развития конкуренции и на этой основе выявить основные направления деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по улучшению институциональной среды деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и повышения инвестиционной привлекательности территории.

Ключевые слова: стандарт развития конкуренции; инвестиционный климат; рынки социальных услуг; Свердловская область.

Введение. Формирование благоприятной конкурентной среды являются неотъемлемой частью устойчивого социально-экономического развития территории и залогом привлечения инвестиций в экономику города.

Правительство Свердловской области уделяет особое внимание системной работе в этом направлении. Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации, реализация которого началась в Свердловской области в 2015 г., стал прочным фундаментом для совершенствования конкурентной среды.

Основной целевой аудиторией внедрения Стандарта выступают потребители, заинтересованные в многообразии предложения на социально значимых рынках, и обеспечивающие это предложение субъекты предпринимательской деятельности. Актуальной проблемой является методическое обеспечение проведения мониторинга

удовлетворенности состоянием и развитием конкурентной среды на рынках товаров и услуг.

Цель исследования, ставшего основой настоящей статьи – получение комплексного представления о реализации мероприятий в рамках Стандарта развития конкуренции.

Реализация цели предполагает решение следующих задач: разработка соответствующего методического инструментария, включая содержание анкет, определение регламентов использования инструментов сбора информации и формирование алгоритмов оценки, позволяющих судить об эффективности реализации Стандарта развития конкуренции, выявление основных направлений деятельности органов государственной власти и местного самоуправления по улучшению институциональной среды деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Состояние исследований. Смена парадигмы государственного управления, произошедшая в англо-саксонской управленческой мысли в 90-х годах прошлого столетия и отразившаяся в реализуемой с 2003 г. Административной реформе в Российской Федерации, связана с переходом от государственного администрирования (Public Administration) к концепции нового публичного менеджмента (New Public Management), в соответствии с которой в общественный сектор переносятся методы управления, выработанные корпорациями [7].

В исследованиях, посвященных вопросам государственного (регионального) управления, анализ институциональных, в том числе административных барьеров является отправной точкой формирования публичной политики [6]. В настоящее время институциональные и административные барьеры в качестве важнейших факторов управления присутствуют в инновационной политике, промышленной политике, инвестиционной политике [3].

Впервые роль предпринимательства в формировании пространственного распределения экономической активности по территории страны была представлена в работе А. Маршалла 1890 г. [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Предприниматели несут ответственность не только за создание новых фирм, но и за их технологическое лидерство и успех, а также за создание новых рабочих мест [5], таким образом, предприниматели являются движущей силой экономического роста и формирования неравенства в развитии отдельных территорий даже одной страны [4]. Неудивительно, что на всех уровнях власти уделяется существенное внимание поддержке начинающих предпринимателей и созданию целого ряда институтов, направленных на реализацию данной цели [9].

Например, для этих целей в США в 1953 г. было создано Small Business Administration (SBA) agency [2], с целью помочь американцам «начинать, строить и развивать бизнес». В Великобритании данную цель реализует the Department for Business, Innovation and Skills (BIS)¹.

В Российской Федерации на федеральном уровне указанные функции реализует Департамент развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития РФ, осуществляя деятельность связанную со следующими основными направлениями²: Нормативно-правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства, Программы поддержки малого и среднего предпринимательства, Кредитование малого и среднего предпринимательства, Международное сотрудничество в сфере малого и среднего бизнеса.

Практическая работа по формированию конкурентной среды сосредоточена на региональном уровне власти, что обусловлено локализацией большинства рынков в рамках отдельной территории. Для унификации и повышения управляемости этим процессом распоряжением правительства РФ от 5 сентября 2015 г. № 1738-р был утвержден Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации. Целями реализации Стандарта являются³:

а) установление системного и единообразного подхода к осуществлению деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти по созданию с учетом региональной специфики условий для развития конкуренции между хозяйствующими субъектами в отраслях экономики;

б) содействие формированию прозрачной системы работы органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в части реализации результативных и эффективных мер по развитию конкуренции в интересах потребителей товаров, работ и услуг, в том числе субъектов предпринимательской деятельности, граждан и общества в целом;

в) выявление потенциала развития экономики Российской Федерации, включая научно-технологический и человеческий потенциал;

г) создание стимулов и содействие формированию условий для развития, поддержки и защиты субъектов малого и среднего предпри-

¹ *Small Business Administration (SBA) agency*. URL: <https://www.sba.gov>.

² *The Department for Business, Innovation and Skills*. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-business-innovation-skills>.

³ *Малый и средний бизнес // Министерство экономического развития РФ*. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness/>.

нимательства, а также содействие устранению административных барьеров.

Показатели реализации Стандарта на региональном уровне включены в Перечень показателей оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 г.), утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 апреля 2014 г. № 570-р.

Согласно указанному Перечню, мониторингу и оценке подлежит количество реализованных составляющих Стандарта по развитию конкуренции в субъектах Российской Федерации. Отдельные аспекты реализации мониторинга представлены в работе [8].

Методика мониторинга. Методика мониторинга предполагает последовательную декомпозицию общих задач по развитию конкуренции по четырем основным блокам: оценка предпринимателем непосредственно состояния конкуренции на рынке, оценка предпринимателем деятельности органов власти и административных барьеров, оценка возможности подключения к технологическим сетям и деятельность общественных организаций по вопросам развития конкуренции.

Данные о состоянии и развитии конкурентной среды на приоритетном и социально значимых рынках Свердловской области получены в рамках текущего мониторинга, проводимого отраслевыми исполнительными органами государственной власти Свердловской области, а также по результатам опросов и исследований, организованных объединениями предпринимателей и отраслевыми союзами.

Мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ и услуг, в том числе данные о наличии жалоб со стороны потребителей и субъектов предпринимательской деятельности в надзорные органы систематически проводится исполнительными органами государственной власти Свердловской области, осуществляющими контрольно-надзорные функции.

Результаты исследования. Оценка общих параметров сформированности социально значимых рынков Свердловской области представлена на рис. 1 и 2.

Большинство представителей организаций на социально значимых рынках Свердловской области уверены, что конкуренция умеренная, требующая мер по повышению конкурентоспособности продукции/ работ/услуг, таких как снижение цен, повышение качества, развитие сопутствующих услуг и т.д. [10] Исключением являются рынки услуг

психолого-педагогического сопровождения детей с ограниченными возможностями здоровья и услуг детского отдыха и оздоровления [11].



Рис. 1. Характеристика условий конкуренции на рынках



Рис. 2. Характеристика сформированности базы поставщиков

Оценка сформированности базы поставщиков дает преимущественную оценку «2–3 поставщика /Скорее неудовлетворительно».

Основным фактором, сдерживающим развитие конкуренции на социально значимых рынках Свердловской области, являются:

- на этапе начала предпринимательской деятельности – регистрация бизнеса;
- на этапе размещения бизнеса – приобретение зданий, помещений;
- на этапе ведения предпринимательской деятельности – налоговая нагрузка;

Помимо указанных выше барьеров, респонденты отмечают трудности с получением земельных участков и подключению к инженерным сетям [10].

Заключение. Актуальными системными задачами по содействию развитию конкуренции на территории Екатеринбурга являются:

- проведение обучающих мероприятий для органов местного самоуправления по вопросам содействия развитию конкуренции;
- рассмотрение обращений потребителей и субъектов предпринимательской деятельности по вопросам содействия развитию конкуренции, в том числе поступивших через официальный сайт;
- проведение мониторинга деятельности субъектов естественных монополий на территории Екатеринбурга и дальнейшее развитие механизмов общественного контроля за деятельностью субъектов естественных монополий;
- внедрение и (или) применение механизма технологического и ценового аудита инвестиционных проектов субъектов естественных монополий.

Среди важных задач видится совершенствование дальнейшего взаимодействия с Управлением Федеральной антимонопольной службы, в том числе в части:

- формирования более полных данных о состоянии конкурентной среды в регионе, а также оценки удовлетворенности потребителей качеством товаров, работ, услуг и состоянием ценовой конкуренции на рынках;
- организации совместной работы при разработке проектов правовых актов, а также иных документов и информации, подготавливаемых в целях стимулирования развития конкуренции в регионе с позиции антимонопольного законодательства;
- более активного участия в корректировке (в случае необходимости) принятой «дорожной карты», так как участие при формировании «дорожной карты» было минимальным;
- адвокатирувания конкуренции;
- более активного взаимодействия с территориальными органами федеральных органов исполнительной власти, общественными объединениями в сфере регулирования деятельности естественных монополий и контроля за деятельностью субъектов естественных монополий.

Библиографический список

1. Белокрылова О.С., Бережной И.В., Вольчик В.В. Эволюция институциональных ограничений в экономике. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003.

2. *Chepurenko A.* Small entrepreneurship and entrepreneurial activity of population in Russia in the context of economic transformation // *Historical Social Research*. 2010. No. 2. P. 301–319.
3. *Chepurenko A.* Theory of Entrepreneurship: new results and prospects (Research papers). Moscow: Higher School of Economics, 2012.
4. *Faggio G., Silva O.* Self-employment and entrepreneurship in urban and rural labour markets // *Journal of Urban Economics*. 2014. Vol. 84. P. 67–85.
5. *Komarov V. M., Kotsyubinsky V. A., Pavlov P. N., Sutyryna T. A.* Institutional barriers innovative development of the Russian economy. M.: Publishing house of the Ranepa, 2013.
6. *Manning N.* The Legacy of the New Public Management in Developing Countries // *Inter. Rev. Admin. Sci.* 2001. Vol. 67. P. 297–312.
7. *Osborne D., Gaebler T.* Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector. N. Y.: Plume, 1993.
8. *Perova M. M., Bryazgina E. O., Zhurba V. V.* Implementation of the Standard of competition development in the Russian Federation as a key aspect of the socio-economic development of the territory // *Economics, entrepreneurship and law*. 2016. Vol. 6. No. 1. P. 9–24.
9. *Stough R.* Entrepreneurship and Regional Economic Development: Some Reflections, *Investigaciones Regionales* // *Journal of Regional Research. Investigaciones Regionales*. 2016. Vol. 36. P. 129–150.
10. *Коковихин А. Ю.* Механизмы и институты управления человеческими ресурсами в формировании инвестиционного климата на национальном и региональном уровне // *Известия УрГЭУ*. 2016. № 6. С. 119–126.
11. *Коковихин А. Ю., Огородникова Е. С., Уильямс Д., Плахин А. Е.* Факторы институциональной среды в оценке предпринимателем инвестиционного климата муниципального образования // *Экономика региона*. 2017. Т. 13. Вып. 1. С. 80–92.

А. Н. Иванов, М. Б. Видревич

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированное развитие Екатеринбургской агломерации в рамках реализации проекта «Большой Екатеринбург»

Аннотация. Рассматриваются социально ориентированные и инвестиционные направления развития города Екатеринбурга и Екатеринбургской агломерации в рамках реализации проекта «Большой Екатеринбург».

Ключевые слова: социально ориентированное развитие города; агломерация; муниципальное образование; транспортный каркас; логистика; город федерального значения.

Одним из ключевых и спорных проектов Свердловской области в настоящий период, является так называемый «Большой Екатеринбу-

бург» – проект, призванный объединить в единый мегаполис целую агломерацию городов-спутников Екатеринбурга, сформировав при этом не только единое географическое, территориальное, но и политическое, экономическое, социальное пространство.

Екатеринбург – крупный промышленный центр, в котором сосредоточены такие стратегически важные отрасли, как опто-механическая промышленность, приборостроение и тяжелое машиностроение, металлургия, предприятия военно-промышленного комплекса. На территории города осуществляют свою деятельность предприятия полиграфической, легкой и пищевой промышленности. Через Екатеринбург проходит Транссибирская железнодорожная магистраль, которая превращает город в крупный транспортно-логистический узел Российской Федерации, через который ежедневно идет огромный грузовой и пассажирский поток.

Одновременно Екатеринбург – административный, культурный, научно-образовательный центр Уральского региона, наделенный статусом столицы Уральского федерального округа.

В 2016 г. экономическая ситуация в Екатеринбурге складывалась в условиях, ставших отражением общероссийских тенденций.

Возобновился рост физических объемов промышленного производства. Показатель среднегодовой заработной платы меняется каждый год и с каждым годом, по статистике, увеличивается¹.

Отмечается улучшение ситуации на рынке труда: численность зарегистрированных безработных снизилась на 13 %. Коэффициент депопуляции является положительным, что связано с превышением уровня рождаемости над уровнем смертности.

Розничный товароборот в пересчете на душу населения с каждым годом растёт. Это говорит о повышении покупательской способности жителей города и об улучшении экономической ситуации.

Высокий уровень социально-экономического развития Екатеринбурга обусловил его высокую инвестиционную привлекательность (рост объема инвестиций составил 112,5 % к 2015 г.)².

В городе введено более 1 млн кв. м жилья.

Экологическая ситуация города Екатеринбурга в целом является характерной для любого мегаполиса – объём антропогенной нагрузки на окружающую среду с каждым годом увеличивается.

¹ Доклад главы Администрации города Екатеринбурга «О достигнутых значениях показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов за 2016 г. и их планируемых значениях на трехлетний период». URL: <https://екатеринбург.рф/дляработы/экономика/развитие/доклады>. С. 6.

² Там же.

Структура экономики Екатеринбургской агломерации во многом повторяет структуру экономики Свердловской области: преобладает обрабатывающая промышленность, на долю которой приходится более 85 % промышленного производства¹.

Екатеринбург, как ядро агломерации, сохраняет высокий промышленный потенциал даже при выводе части производств из города за счёт модернизации действующих производств и более эффективного использования существующих промышленных площадок. Перспективы увеличения промышленного потенциала могут быть связаны с развитием высокотехнологичного наукоёмкого производства.

Немаловажным является и определение так называемой территориальной специализации муниципалитетов.

Верхняя Пышма – мощный промышленный центр, развивается как крупный субцентр Екатеринбургской агломерации. Муниципалитет имеет резервы по развитию промышленных зон на всем горизонте планирования развития Екатеринбургской агломерации. Перспективы промышленного развития – создание новой промышленной площадки на общей границе городских округов. Верхняя Пышма совместно с Орджоникидзевским районом города Екатеринбурга, с учетом высокой концентрации производств, могут образовать единый промышленный узел.

Арамиль мог бы стать логистическим узлом «Большого Екатеринбурга», так как рядом расположены Екатеринбургская кольцевая автодорога, международный аэропорт «Кольцово» и железная дорога. Вместе с тем Арамиль обладает высоким промышленным потенциалом с перспективами роста. Резервы расширения промышленных зон невелики. Активизация промышленной активности возможна, прежде всего, за счет модернизации действующих производств или реиндустриализации существующих промзон.

Город Заречный имеет высокий промышленный потенциал, но в силу особенностей специализации не имеет просматриваемых перспектив его реализации.

Среднеуральск, в свою очередь, может быть рассмотрен как перспективный аграрный центр, так как имеет большие запасы по теплу.

Перечисленные города будут выступать основными центрами притяжения трудовых мигрантов, занятых в промышленности.

Однако авторы программы относятся к возможности ее реализации очень осторожно. Так, вице-премьер Свердловской области

¹ Долгосрочный прогноз социально-экономического развития муниципального образования «город Екатеринбург» до 2035 г. URL: <http://www.uiec.ru/news/13/27687.html>. С. 6.

А. Г. Высокинский отмечает, что «пока речь идет только об экономическом объединении потенциалов городов, но ни в коем случае не об административном»¹.

Основу Екатеринбургской городской агломерации составляют три взаимосвязанных каркаса: транспортный, природно-экологический и расселенческий.

Существующее ядро агломерации развивалось радиально с созданием кольцевой системы в виде кольцевой автодороги. Важную роль в формировании транспортного каркаса агломерации играет южный автомобильный обход Екатеринбурга, позволяющий разгрузить ядро агломерации от транзитного транспорта и обеспечивающий прямые связи между целым рядом муниципальных образований.

В рамках реализации проекта «Большой Екатеринбург» необходима разработка транспортной схемы с транспортно-пересадочными узлами для всей агломерации.

В настоящее время сформирован ряд экономических и социальных предпосылок, таких как бизнес-интересы, трудовая и культурная маятниковая миграции, которые говорят о необходимости формирования единого пространства.

Однако нерешенными остаются как вопросы насущные, включая транспортную доступность, так и вопросы политического противостояния, то есть нежелание властей муниципалитетов по собственной инициативе лишаться самостоятельности. Существует необходимость проработки надлежащей законодательной базы и проведения разъяснительной, информационной работы с населением муниципалитетов.

Предлагается привлечь к разработке проекта «Большой Екатеринбург» не менее пяти экспертных советов: власти, бизнеса, общественности, науки и средств массовой информации. Власть в лице Правительства Свердловской области и администраций муниципалитетов будет выполнять административную работу. На бизнес возложена задача по формулированию проблем, которые власть должна решить для успешного развития предпринимательства на территории агломерации. На ученых возложена работа по разработке документации и её анализу, с позиции соблюдения методологии проектного управления. Общественность должна участвовать в процессе для того, чтобы контролировать соблюдение интересов как самих граждан, проживающих на объединяемых территориях, так и интересы бизнеса, пропорциональное сочетание интересов обеих сторон. СМИ должно

¹ *Красивое* или уродливое дитя, но оно все равно будет. Что важно знать о проекте «Большой Екатеринбург» / Информ. агентство «Экспертный информационный канал «УралПолит.Ру». 2 июня 2016 г. URL: <http://uralpolit.ru/article/sverdl/02-06-2016/79169>.

сформировать правильную повестку, подготовить необходимый информационный фон, для того, чтобы проект «Большой Екатеринбург» был правильно трактован и воспринят общественностью.

Кроме того, должны создаваться экспертные группы. Их советы должны на регулярной основе проводить заседания в рабочих группах по ряду отдельных направлений реализации проекта «Большой Екатеринбург», среди которых ключевыми должны являться социально ориентированные: здоровье, наука, образование, культура и спорт.

Таким образом, фундамент проекта «Большой Екатеринбург» заложен, и уже не приходится спорить о возможности его осуществления. Рассмотренной программе суждено реализоваться просто потому, что агломерация уже формируется под воздействием естественных факторов. Так, люди из соседних городов массово приезжают в Екатеринбург на работу, а жители из Екатеринбурга, например, ездят отдыхать в Сысерть. Задача авторов проекта – направить развитие агломерации в правильное русло. А основным вопросом остается лишь вопрос «когда?».

Кроме того, просматривается еще одна перспектива проекта «Большой Екатеринбург». Так, по мнению авторов, территория не может находиться в состоянии стагнации. Дальнейшее её развитие должно быть связано с прогрессивными тенденциями, либо неизбежно наступит спад. Прогрессивные же тенденции видятся в возможности претендовать на получение вновь образованным муниципалитетом статуса города федерального значения.

Во всяком случае, такой вектор развития для получения самостоятельности и независимости от региона открыл бы перед городом новые горизонты развития. А наличие независимых друг от друга управленческих центров города и области положило бы конец политическому противостоянию и позволило сконцентрироваться на решении текущих вопросов.

Теоретические аспекты использования механизмов государственно-частного партнерства в сфере образования

Аннотация. Объективная необходимость строительства новых объектов социальной инфраструктуры, а также реконструкции и модернизации существующих требует больших капиталовложений. Сделать это только за счет бюджетных средств или частных капиталовложений не всегда возможно. Одним из способов решения данной проблемы является государственно-частное партнерство. В настоящей статье представлен теоретический анализ существующих механизмов государственно-частного партнерства в сфере образования.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; частный партнер; государственный партнер; механизм государственно-частного партнерства; образовательные услуги; услуги в сфере образования.

Взаимодействие государства и бизнеса для решения общественно значимых задач существует достаточно давно. Первоначально в России такое взаимодействие проявлялось через организацию закупок, но в последнее время оно приняло юридически закреплённую форму сотрудничества на основе механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). Необходимость ГЧП возникает чаще всего в тех сферах, за которые традиционно отвечает государство – это объекты публичного назначения и общего пользования (например, в сфере образования и здравоохранения), финансирование таких объектов осуществляется за счет средств соответствующих бюджетов [6]. В качестве одной из моделей решения проблемы недостаточного финансирования является так называемая смешанная модель, при которой финансирование объектов осуществляется на принципах привлечения как государственных средств, так и средств частных инвесторов. ГЧП по своей экономической природе обеспечивает практическую реализацию этой модели и способствует развитию взаимодействия между государственной властью и хозяйствующими субъектами. Основной целью ГЧП является развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализация общественно-значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления качественных услуг [7].

Возрастающий интерес к проектам ГЧП характерен для большинства стран мира. Сферы применения ГЧП в зарубежных странах разнообразны. Партнерство государства и бизнеса активно осуществляется в различных отраслях экономики: финансовый сектор, безопасность, недвижимость, природоохранная деятельность, медицинские услуги, ту-

ризм, образовательные услуги, телекоммуникации, транспорт. Лидером в использовании механизмов ГЧП является Великобритания, где в конце прошлого века сформировалось *private financing initiative*. Суть данного механизма заключается в привлечении частных инвестиций для строительства крупных государственных объектов, при этом компенсация расходов частного партнера осуществляется впоследствии либо за счет доходов от эксплуатации, либо за счет платежей из бюджета.

В Российской Федерации возможности ГЧП в сфере образования используются недостаточно, практика применения ГЧП крайне незначительна. Между тем на сегодняшний день в научных работах ГЧП зачастую рассматривается в качестве одного из наиболее перспективных направлений для обеспечения социально-экономического развития России, поскольку позволяет привлечь субъектов частного права к реализации государственных функций [1, с. 33–37], а также характеризуется как эффективный инструмент распределения проектных затрат и рисков между государством и частным бизнесом [2, с. 18].

Так, В. Л. Еремин выделяет следующие направления ГЧП в образовании.

1. Создание и развитие институтов общественного участия как способа реализации ГЧП в области образования. К таким институтам относятся наблюдательные, попечительские, общественные, управляющие и иные виды советов, создаваемых в учебных заведениях.

2. Развитие взаимодействия государства, бизнеса, общественных организаций и образовательных учреждений в разработке и совершенствовании содержания образовательных программ, стандартов, разработке и реализации программ повышения квалификации для профессорско-преподавательского состава.

3. Совместное формулирование тем курсовых и дипломных проектов с ориентацией на конкретных заказчиков из числа потенциальных работодателей из государственного или частного сектора.

4. Гранты в форме финансирования конкретных направлений деятельности.

5. Создание ассоциаций выпускников – общественных организаций, являющихся добровольными общественными самоуправляемыми организациями. Ассоциации выпускников как механизм ГЧП является одним из самых перспективных направлений взаимодействия государства, учебного заведения, общественных и частных структур [4].

Е. А. Дмитриева предлагает три основных направления взаимодействия, возможных для применения в данной сфере.

1. Экономическая поддержка вузов, включающая развитие материально-технической базы, материальную поддержку студентов, мо-

лодых исследователей и профессорско-преподавательского состава в форме стипендий, предоставления грантов и различных льгот, а также организацию деловых игр в вузе и создание фондов целевого капитала (эндаумент-фондов).

2. Управление содержанием образовательного процесса, к которому относится совместная разработка образовательных программ и стандартов, организация конференций и круглых столов, студенческих практик, участие в преподавании отдельных дисциплин и проведении квалификационных экзаменов, а также совместная разработка программ целевой подготовки кадров.

3. ГЧП в области научно-исследовательской деятельности, включающее реализацию совместных исследовательских проектов, строительство и оборудование лабораторий и исследовательских центров, а также открытие отдельных кафедр [3].

Среди перечисленных направлений развития ГЧП как наиболее перспективные были отмечены создание бизнес-инкубаторов и технологических парков на базе вузов, а также фондов целевого капитала, так как они позволяют привлечь дополнительные финансовые ресурсы.

Следует отметить, что отнесение к формам ГЧП эндаумент-фондов или фондов целевого капитала, ассоциаций выпускников, попечительских советов, грантов является спорным вопросом.

Д. Н. Ефремов рекомендует следующие формы ГЧП в сфере образования.

1. Концессионное соглашение в отношении объектов образования. Частный партнер (далее ЧП) за свой счет обязуется создать и (или) реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать государству, осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта соглашения. Государство обязуется предоставить ЧП на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной (образовательной) деятельности.

2. Контракт жизненного цикла в образовании. Государственный партнер (далее ГП) за свой счет и с использованием собственных материалов возводит объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока эксплуатации (жизненного цикла), осуществляя управление, ремонт, уход, обслуживание. ГП с момента начала эксплуатации объекта производит платежи по проекту за счет бюджета соответствующего уровня. Так, оплата ГП по проекту может включать услуги ЧП по предоставлению объекта в пользование, либо образовательные услуги, оказываемые с помощью такого объекта (обучение в школе, вузе).

3. Смешанные договоры ГЧП в образовании. Эта форма объединяет различные виды договоров. Например, договор, включающий выполнение работ – строительство (проектирование, реконструкцию, расширение и т.д.) объектов образования ЧП, либо договор аренды, при котором ЧП получает на условиях аренды объекты на определенный срок. ЧП может за счет собственных средств и с согласия арендодателя произвести улучшения и имеет право на возмещение ГП стоимости этих улучшений. Следует также иметь в виду и договор доверительного управления имуществом, при котором ГП передает ЧП на определенный срок имущество в доверительное управление, а ЧП обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах ГП или указанного им лица, и договор на выполнение сервисных услуг. Частный партнер обязуется выполнить работы по сервисному обслуживанию объекта партнерства, а государство принять и оплатить выполненную работу [5].

Таким образом, государственно-частное партнерство позволяет привлечь недостающие средства для модернизации материально-технической базы образования, ликвидировать дефицит ресурсов, необходимых для модернизации. Для государства использование механизмов ГЧП в сфере образования дает снижение нагрузки на бюджеты всех уровней, позволяет государству получать те компетенции, которых ему не хватает. Одной из характерных особенностей отношений государственно-частного партнерства считается более широкая вовлеченность частного инвестора в формирование и обсуждение условий будущего соглашения о партнерстве, привлечение его к сотрудничеству на основе обеспечения баланса частных и публичных интересов.

Библиографический список

1. *Белицкая А. В.* Государственно-частное партнерство как альтернатива контрактной системе // Юрист. 2014. № 5. С. 33–37.
2. *Белицкая А. В.* Зарубежный опыт государственного регулирования государственно-частного партнерства // Предпринимательское право. Приложение: Бизнес и право в России и за рубежом. 2010. №. С. 18.
3. *Дмитриева Е. А.* Развитие государственно-частного партнерства в сфере высшего профессионального образования: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012.
4. *Еремин В. Л.* Государственно-частное партнерство в образовании. URL: http://nsa-msu.ru/ncd-1-9-535/news_publications.html.
5. *Ефремов Д. Н.* Типология форм государственно-частного партнерства в сфере образования // Экономический журнал. 2012. № 25.
6. *Иванов В. К.* Место газет в системе современных СМИ // Актуальные проблемы современной науки. 2012. № 3. С. 124–125.
7. *Селиверстов С. Н.* Государственно-частное партнерство в инновационных системах. М.: Ин-т экономики РАН, 2010.

Т. С. Колмыкова, О. Г. Артемьев
Юго-Западный государственный университет, г. Курск

Методика оценки инновационной деятельности высокотехнологических производств

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению вопросов оценки инновационной деятельности высокотехнологических производств. Предложена методика расчета индекса развития инновационной деятельности высокотехнологических производств; продемонстрированы результаты ее практического применения.

Ключевые слова: управление инновациями; инновационная деятельность; высокотехнологические производства.

Масштабные внутренние и внешние вызовы наглядно демонстрируют насущную необходимость коренных изменений в структурных пропорциях территориально-отраслевого развития, его инновационную направленность, являющиеся основой для формирования мощной, конкурентоспособной в мировом масштабе экономики, способной противостоять глобальным угрозам геополитического и экономического международного пространства.

В этой связи исследователи [1; 4; 5] отмечают крайнюю актуальность приобретают вопросы исследования инновационной деятельности высокотехнологических производств: оценки достигнутого уровня и перспектив дальнейшего развития.

На базе аналитических исследований [2; 3] нами разработана авторская методика расчета индекса развития инновационной деятельности высокотехнологических производств, включающая этапы:

- 1) сбор и обработка статистических данных;
- 2) нормирование первичных индикаторов с использованием метода линейного масштабирования;
- 3) вычисление расчетных индикаторов. Принцип расчета основан на вычислении среднего арифметического первичных индикаторов по каждой составляющей функционального блока;
- 4) расчет агрегированных индикаторов по функциональным блокам. Каждый индикатор рассчитывается как корень квадратный из произведения соответствующей пары расчетных индикаторов, входящих в функциональный блок;
- 5) построение итогового индекса инновационного развития. Индекс рассчитывается как кубический корень трех агрегированных индикаторов по функциональным блокам.

В методику включены три функциональных блока: 1) инновационные масштабы; 2) инновационные возможности; 3) инновационные результаты. В состав каждого блока включен набор соответствующих первичных показателей.

Применение данной методики на практике позволило получить следующие результаты. Нами осуществлено ранжирование обрабатывающих производств по индексу развития инновационной деятельности (см. таблицу).

**Ранжирование обрабатывающих производств
по индексу развития инновационной деятельности, 2011–2015 гг.**

Вид экономической деятельности	2011	2012	2013	2014	2015
Производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	1	1	3	3	1
Производство летательных аппаратов, включая космические	3	3	1	1	2
Производство кокса и нефтепродуктов	7	2	2	2	3
Производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи	2	5	4	4	4
Металлургическое производство	4	6	6	5	5
Химическое производство	6	7	7	6	6
Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	5	4	5	8	7
Производство машин и оборудования	8	8	8	7	8
Производство фармацевтической продукции	10	11	11	10	9
Производство электрических машин и электрооборудования	9	9	10	9	10
Производство офисного оборудования и вычислительной техники	13	14	20	13	11
Строительство и ремонт судов	12	10	9	15	12
Производство резиновых и пластмассовых изделий	14	15	15	14	13
Производство готовых металлических изделий	20	17	14	16	14
Производство прочих транспортных средств	15	13	12	12	15
Производство пищевых продуктов, включая напитки	11	12	13	18	16
Производство табачных изделий	18	18	18	11	17
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	17	16	17	17	18
Издательская и полиграфическая деятельность, тиражирование записанных носителей информации	24	24	24	24	19
Производство одежды; выделка и крашение меха	21	23	21	20	20
Текстильное производство	22	19	16	23	21
Производство целлюлозы, древесной массы, бумаги, картона и изделий из них	16	20	19	19	22
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	25	22	23	22	23
Производство мебели и прочей продукции, не включенной в другие группировки	19	21	25	21	24
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	26	25	22	25	25
Обработка вторичного сырья	23	25	26	25	26

Отрасли расположены по возрастанию рангов индекса развития инновационной деятельности за 2015 г. Отметим, что лидирующие позиции стабильно занимают два вида экономической деятельности: 1) производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний и 2) производство летательных аппаратов, включая космические. Обе отрасли относятся к высокотехнологичным.

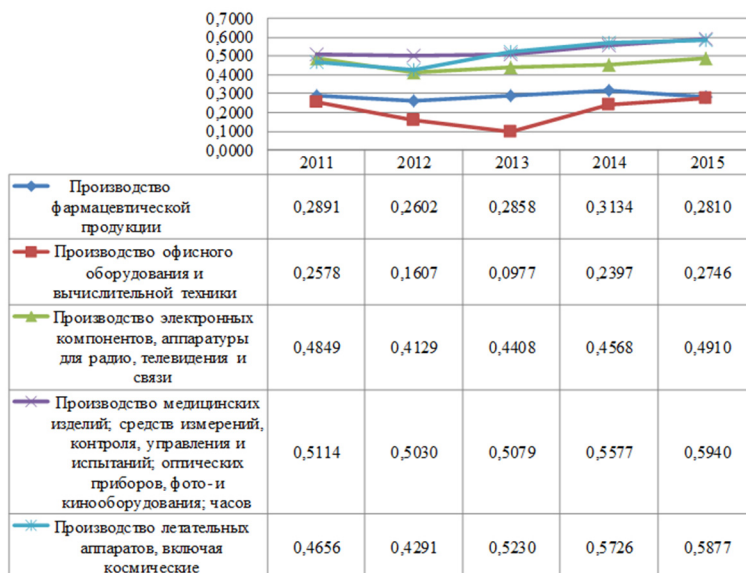
Третье место в 2015 г. (в 2012–2014 гг. – второе) занимает производство кокса и нефтепродуктов. Данный вид деятельности является среднетехнологичным низкого уровня. Отметим, что еще в 2011 г. отрасль находилась на седьмой позиции. Такой стремительный рост индекса развития инновационной деятельности обусловлен увеличением (более чем на 0,1 пункта) агрегированного индикатора «Инновационные результаты». Главной причиной роста является активизация производства инновационной продукции. Так, по объему отгруженных инновационных товаров, работ, услуг в 2012 г. произошел более чем четырехкратный рост.

Учитывая структуру экономики страны, ее экспортно-сырьевую направленность, авторы усматривают в таком положении вещей, как минимум, две положительные тенденции: во-первых, увеличение объема инновационной продукции свидетельствуют об активизации инновационных процессов на производствах данного вида экономической деятельности; во-вторых, рост инновационности производств кокса и нефтепродуктов особенно важен для российской экономики, так как данная отрасль во многом формирует экспортные доходы страны, а инновационная продукция, как известно, имеет большую добавленную стоимость.

Ранги 4–12 на протяжении рассматриваемого периода присваивались высокотехнологичным и среднетехнологичным высокому уровню отраслям. Их позиции достаточно стабильны, а происходящие изменения не показывают существенных отклонений в рангах. Исключение составляют производства офисного оборудования и вычислительной техники. В 2013 г. отрасль, потеряв сразу шесть позиций, оказалась на двадцатом месте за счет снижения ресурсного обеспечения инновационной деятельности и, как следствие, сокращения ее результативности.

Основной причиной явилось снижение внутреннего финансирования исследований и разработок.

Динамика индекса развития инновационной деятельности высокотехнологичных отраслей за 2011–2015 гг. представлена на рисунке. В течение рассматриваемого периода максимальные значения индекса присваивались производству медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний, оптических приборов, фото- и кино-



Динамика индекса инновационности высокотехнологичных производств

оборудования, часов. Индекс развития инновационной деятельности данной отрасли имеет устойчивую тенденцию к росту, демонстрируя наиболее стремительное увеличение последние два года. Положительная динамика показателя обусловлена стабильно высокими значениями инновационных возможностей отрасли и возрастающими показателями блоков масштабов и результатов инновационной деятельности.

Схожая динамика наблюдается и в отношении производств летательных аппаратов, включая космические. За 2011–2015 гг. индекс увеличился более чем на 25 %, составив в 2015 г. 0,5877 пункта. При этом в 2013–2014 гг. значения индекса были максимальными в сравнении с прочими видами деятельности. Основные причины – увеличение масштабов инновационной деятельности и повышение ее результативности. В частности, удельный вес вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям инновационных товаров увеличился с 5,3 до 7,8 % – это одно из наиболее высоких значений по рассматриваемым отраслям. Кроме того, количество патентов на изобретения в организациях, осуществлявших технологические инновации, полученных за год, выросло почти вдвое – с 87 до 176 шт. Более высокие показатели демонстрируют только предприятия металлургического производства – 184 патента за 2015 г.

Таким образом, в ходе исследования разработано и апробировано методическое обеспечение управления инновационной деятельностью отраслей. Предложенная комплексная методика, которая позволяет не только определить величину инновационного индекса отрасли, но и выявить перспективные направления развития инновационной деятельности на основании применения функциональной структуры системы индикаторов оценки.

Библиографический список

1. *Алтеева Е. А., Рябцева И. Ф.* Прогресс и инновации: анализ системной взаимообусловленности // *Экономический анализ: теория и практика.* 2012. № 18. С. 37–41.
2. *Управление* развитием высокотехнологичных секторов в формировании воспроизводственных контуров инновационной экономики: монография / С. Г. Емельянов, Е. В. Харченко, Л. В. Широкова и др. Курск, 2013.
3. *Колмыкова Т. С., Мерзлякова Е. А.* Государственные программы модернизации национального промышленного комплекса: направления и перспективы // *Известия Юго-Западного государственного университета.* Сер.: Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 4. С. 22–29.
4. *Финансовые аспекты инвестиционно-инновационного развития:* монография / Орлова С. А., Мильгунова И. В., Алексеева В. В. и др. Курск: ЮЗГУ, 2014.
5. *Ситникова Э. В., Сергеев П. В.* Повышение инвестиционной привлекательности региона в решении проблем его устойчивого сбалансированного развития // *Регион: системы, экономика, управление.* 2013. № 4. С. 145–152.

Н. М. Сабитова, Ч. М. Шавалеева, Е. Н. Никонова

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Государственная финансовая поддержка сельского хозяйства как необходимое условие развития сельской местности

Аннотация. Рассмотрена одна из важных проблем современной России – проблема развития села. Ее решение имеет не только демографическое, но и социальное, экономическое значение. В этой связи исследование возможностей развития сельской местности представляет особый интерес.

Ключевые слова: сельская местность; поселение; сельское хозяйство; инвестиции.

Исторически Россия является государством с преобладанием сельского населения. В частности, в дореволюционный период доля

сельского населения превышала 85 %. В последующие годы ситуация кардинально изменилась и в настоящее время доля сельского населения в России не превышает 30 % (37,8 млн чел. против 109 млн чел. городского населения (рис. 1)).

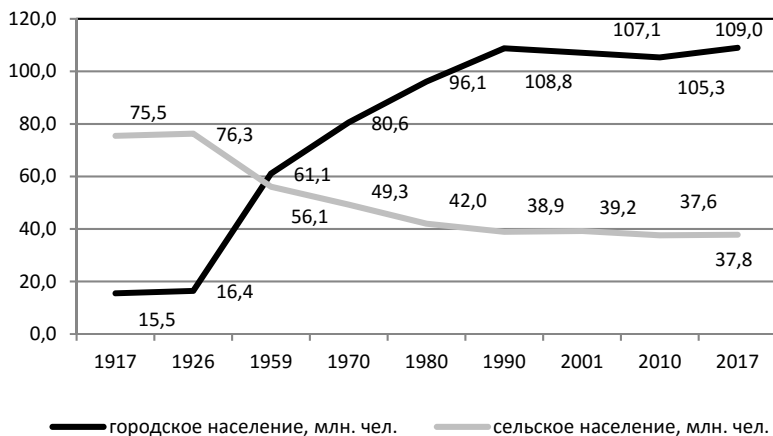


Рис. 1. Динамика численности городского и сельского населения в России в 1917–2017 гг.

Если в 1950–1980 гг. снижение численности сельского населения было обусловлено индустриализацией, а также политикой по массовому привлечению сельского населения в города, то с 1990-х годов урбанизация объясняется, прежде всего, экономическими проблемами. Рост цен на электроэнергию, сельхозтехнику, оборудование, транспорт, топливо при низких ценах на зерно и другие сельхозпродукты привели большинство существовавших колхозов и совхозов к кризисному состоянию. Основным результатом этого стал рост безработицы на селе, обусловленный дефицитом рабочих мест, низкой заработной платой, тяжелыми условиями труда. Следствием указанных проблем стал отток населения из сельской местности в города, что, в свою очередь, усугубило ситуацию, поскольку из-за снижения численности населения в селах стали закрываться образовательные, медицинские и другие государственные (муниципальные) учреждения, что также привело к росту безработицы и дальнейшему сокращению сельского населения. Указанные проблемы негативно воздействуют на социальное и экономическое развитие России, поскольку:

– отток молодежи и приток из городов лиц старшего поколения приводит к демографическому дисбалансу: исчерпывается внутренний потенциал демографического воспроизводства, идет процесс старения, происходит интенсивная убыль сельского населения и исчезновение деревень;

– закрытие образовательных, медицинских организаций, учреждений культуры обуславливает снижение социально-культурного уровня населения;

– создаются предпосылки для распространения пьянства, преступности, суицида и других негативных явлений;

– сокращение объемов производства сельскохозяйственной продукции приводит к повышению зависимости от её импорта, замедлению темпов роста экономики в целом, снижению бюджетных поступлений и т.д.

Таким образом, проблема снижения численности сельского населения – это не только демографическая, но и социально-экономическая проблема, в связи с чем ее решение для России является стратегически важным и необходимым.

Нам представляется, что основным вариантом решения проблемы развития сельских поселений является государственная финансовая поддержка сельского хозяйства, направленная на:

– развитие агропредприятий, фермерских хозяйств, что в конечном счете должно обеспечить создание новых рабочих мест. При этом важно обратить внимание не только на действующие предприятия (увеличение ими поголовья скота, посевных площадей, степень износа их основных фондов [4]), но на организацию новых субъектов хозяйствования;

– обеспечение развития инфраструктуры в сельской местности – учреждений здравоохранения, образования, культуры, в которых жители могли бы получать качественные государственные и муниципальные услуги;

– поддержку в обеспечении сбыта их продукции по рыночным ценам, что позволило бы им реализовывать продукцию без участия большого числа посредников. Такая мера могла бы заинтересовать, в первую очередь, фермерские хозяйства.

В этих целях могут быть использованы различные инструменты государственного финансового регулирования, в том числе налоговые каникулы, налоговые льготы компаниям, инвестирующим в сельское хозяйство, гарантийная поддержка и др. [2].

В настоящее время реализуется Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяй-

ственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг., которая предусматривает меры государственной поддержки сельского хозяйства и села. В частности, программа ориентирована на:

- 1) стимулирование роста производства основных видов сельскохозяйственной продукции, производства пищевых продуктов;
- 2) осуществление противоэпизоотических мероприятий в отношении карантинных и особо опасных болезней животных;
- 3) поддержку развития инфраструктуры агропродовольственного рынка;
- 4) повышение эффективности регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- 5) поддержку малых форм хозяйствования;
- 6) повышение уровня рентабельности в сельском хозяйстве для обеспечения его устойчивого развития;
- 7) создание условий для сохранения и восстановления плодородия почв, стимулирование эффективного использования земель сельскохозяйственного назначения;
- 8) диверсификацию сельской экономики, повышение занятости, уровня и качества жизни сельского населения.

Однако анализ практики финансирования программы свидетельствует о том, что доля расходов по подразделу «Сельское хозяйство и рыболовство» не превышает 1,5 % в общей сумме расходов консолидированного бюджета РФ (например, в 2015 г. – 1,24 % (362,37 млрд р.); в 2016 г. – 1,07 % (331,71 млрд р.)), что значительно ниже, чем в США и Китае – лидерах по объему произведенной сельскохозяйственной продукции (рис. 2).

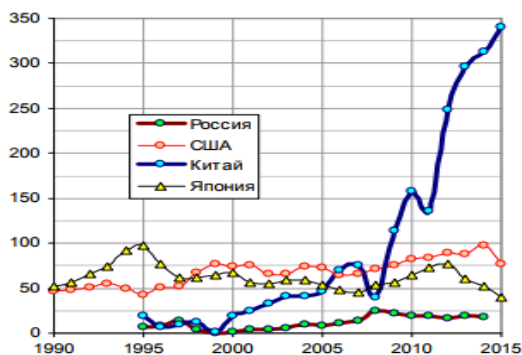


Рис. 2. Оценка суммарной поддержки сельского хозяйства в некоторых странах, млрд дол. [1]

Осознавая сложность текущей финансовой ситуации в России, следует отметить, что дальнейшее финансирование развития сельского хозяйства, увеличение объемов финансирования необходимы на современном этапе.

Обеспечение развития села, стратегически важное для государства, невозможно без привлечения инвестиций. Поскольку данная сфера мало привлекательна и интересна для крупного бизнеса, рассчитывать приходится преимущественно на бюджетные средства.

Библиографический список

1. *Калабеков И. Г.* Российские реформы в цифрах и фактах. URL: <http://refru.ru> (Обновляемая электронная версия книги).
2. *Сабитова Н. М., Хайруллова А. И.* Инструменты государственного финансового регулирования малого предпринимательства // *Экономические науки*. 2015. № 127.
3. *Сафина Л. М.* Качество трудовой жизни и развитие человеческого капитала // *Управление человеческими ресурсами*. 2013. № 4(5).
4. *Шавалеева Ч. М.* Новая индустриализация – необходимое условие для развития России // Новая индустриализация: мировое, национальное, региональное измерение: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 6 декабря 2016 г.): в 2 т. / отв. за вып. Е. Б. Дворядкина; отв. ред.: Н. Ю. Ярошевич, Н. В. Сбродова, Н. А. Истомина. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. Т. 1.

Э. Р. Закирова, Д. В. Карасёв, А. А. Тарасенко

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Организационные аспекты государственно-частного партнерства в АПК

Аннотация. Анализируются организационные моменты выхода на новый уровень взаимодействия в государственно-частном партнерстве в составе агропромышленного комплекса. Систематизированы факторы привлекательности ГЧП в АПК для государства и бизнеса. Раскрыты организационно-методические аспекты осуществления ГЧП с акцентом на инновационность управленческих решений и принимаемых мер.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; агропромышленный комплекс; инвестиционная привлекательность; инновации.

На фоне экономического кризиса бюджетное финансирование разных направлений государственной политики сокращается, что приводит к необходимости искать новые источники внебюджетных

средств для осуществления инфраструктурных проектов. Зарубежный и российский опыт последнего десятилетия свидетельствует, что механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) выступает одним из способов расширить ресурсную базу и направить неиспользованные ресурсы на экономическое развитие и повышение эффективности управления государственной собственностью.

В современных условиях ГЧП приобретает особую актуальность и для государства, и для бизнеса: для государства, вынужденного экономить бюджетные средства, ГЧП служит дополнительным источником финансирования необходимой инфраструктуры, а бизнес получает возможность реализовать свои проекты при сокращающемся спросе и обеспечить долгосрочный доход.

Для Российской Федерации социально-экономическое развитие имеет особую важность, а потому приоритетными сферами для государственно-частного партнерства должны стать не высоколиквидные отрасли, дающие быструю прибыль (нефтеперерабатывающая и газовая), а медленно окупаемые и социально значимые проекты, прежде всего в АПК.

Агропромышленный комплекс (АПК) – одна из пяти отраслей экономики, в которых реализуется наибольшее количество ГЧП-проектов¹. Государственно-частное партнерство в аграрной сфере выступает как система, элементы которой посредством разных форм и методов воздействуют на развитие отрасли, обеспечивают выпуск конкурентоспособной продукции и способствуют ее продвижению на внутренний и внешний рынки.

Емкое определение государственно-частного партнерства в аграрной сфере дано Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО): это «формализованное партнерство между государственными учреждениями и частными партнерами, нацеленное на решение задач устойчивого развития сельского хозяйства, при этом четко определены выгоды государства от партнерства, инвестиции и риск распределены между партнерами, все стороны активно участвуют в реализации ГЧП-проекта на протяжении его жизненного цикла»².

Наиболее значимые факторы, обуславливающие привлекательность ГЧП-проектов по развитию АПК для публичного и частного партнеров, обобщены нами в таблице.

¹ *Платформа* поддержки инфраструктурных проектов. URL: <http://www.pppi.ru/projects>.

² *Public-Private Partnerships for Sustainable Agricultural Development*. Paris: OECD, 2014. URL: https://www.oecd.org/site/agrfcn/Session%204_FAO%20ITT%20PPP%20Presentation%20Final.pdf.

**Факторы, обуславливающие привлекательность ГЧП в АПК
для публичного и частного партнеров**

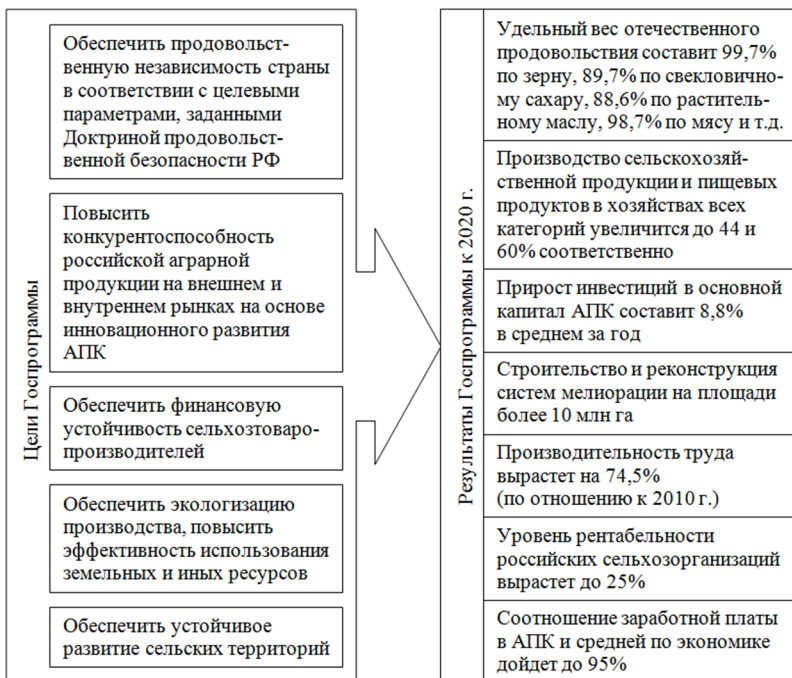
Государство	Бизнес
Повышение технологического и финансового потенциала отрасли	Доступ к разным отраслям экономики, проникновение на новые рынки
Разделение рисков с бизнесом	Разделение рисков с государством
Увеличение налоговых поступлений	Получение дополнительных доходов
Экономия бюджетных средств	Долговременное размещение инвестиций под государственные гарантии
Использование отлаженного механизма управления	Повышение конкурентоспособности за счет участия в капиталоемких проектах
Продвижение российских производителей на глобальные рынки	Получение налоговых льгот в аграрных проектах
Расширение доступа к современным технологиям и новым рынкам	Новые возможности для развития инновационного бизнеса в АПК
Реализация социально значимых проектов за счет ресурсов бизнеса	Репутационные преимущества

Важным инструментом регулирования российского АПК выступает программно-целевой подход, который реализуется в виде Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, действовавшей в 2008–2012 гг. и пролонгированной на 2013–2020 гг. (утв. постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 № 717). Государство обеспечивает развитие АПК путем организации и координирования разработки целевых программ и проектов, посредством формирования инновационной инфраструктуры, при этом не берет на себя функции агробизнеса.

Авторами были систематизированы цели и планируемые результаты государственной программы развития АПК (см. рисунок).

Современная аграрная политика нашей страны нацелена на увеличение производства российского продовольствия и замещение продуктового импорта. В обновленной программе сохранились все ключевые меры поддержки сельского хозяйства (стимулирование роста производства, регулирование рынков, поддержка сельских территорий), однако наметились и новые направления. Так, прямое субсидирование заменено косвенной поддержкой, значительное внимание уделяется взаимодействию государства и бизнеса.

Разработанный Правительством страны пул программных мероприятий, нацеленных на реформирование и поддержку аграрной сферы, законодательно закрепляет применение механизма ГЧП. Поскольку ведение деятельности в сельском хозяйстве весьма рискованно [10], необходимо тщательный анализ принимаемых мер и усилий, прикладываемых к их реализации, прежде всего в отдаленной перспективе [4; 8; 9].



Цели и результаты Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.¹

ГЧП как социально-экономические отношения, с присущими им свойствами и функциями, является моделью управления ресурсами, которая объединяет в себе конкурентные и инновационные преимущества. Именно поэтому ведомствам, курирующим реализацию ГЧП в аграрной сфере, следует изучать лучший зарубежный инструментарий и разрабатывать собственные методические приемы реализации ГЧП-проектов. С организационно-методической точки зрения необходимы:

- 1) разработка методологии и систематизация направлений государственной поддержки;
- 2) определение факторов, воздействующих на АПК при использовании ГЧП;

¹ Составлено по: *О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг.*: постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. № 717.

- 3) классификация и структурирование зарубежных моделей партнерства в АПК;
- 4) создание организационно-экономического механизма управления ресурсами АПК;
- 5) обоснование показателей и разработка методов оценки результатов ГЧП в АПК.

Государственно-частное партнерство вполне способно вывести на новый уровень отношения между государством и сельскохозяйственными производителями. При этом, на наш взгляд, целесообразным представляется партнерство государства, малых агропредприятий и фермеров из разных субъектов Федерации.

Анализ множества публикаций (см., например: [1; 2; 3; 5; 6; 7; 10]) и статистической информации позволяет заключить, что на текущем этапе наиболее важно технологическое развитие и совершенствование, укрепление продовольственной безопасности, а это предполагает инновационность не только управленческих решений, но и мер и методов воздействия на АПК. Среди таких мер можно назвать: стимулирование выпуска качественной продукции, соответствующей международным стандартам; создание стимулов к расширению продовольственного ассортимента; поддержка инновационных предприятий на уровне регионов и муниципалитетов; сотрудничество с научными учреждениями и вузами, и др.

На региональном уровне эти меры могут проявляться:

- в форме поддержки развития лизинга (аренда государственного имущества частным сектором);
- в совершенствовании правовой базы и финансового механизма поддержки малых предприятий, специализирующихся на агроинновациях;
- в использовании новых источников финансирования ГЧП-проектов;
- в изменении законодательства, направленного на повышение инвестиционной привлекательности ГЧП-проектов для потенциальных кредиторов и снижение процентных ставок по предоставляемым кредитам.

Как видим, организационный механизм государственно-частного партнерства служит исходной точкой для выхода на новый уровень отношений государства и бизнеса в АПК, позволяет задействовать сильные стороны всех партнеров для обеспечения роста производства, мобилизации ресурсов, повышения инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса.

Правительство законодательно закрепило за государственно-частным партнерством статус одного из важнейших направлений раз-

вития агропромышленного комплекса страны. Для отечественных сельскохозяйственных организаций ГЧП является относительно новой сферой деятельности. Вместе с тем следует помнить, что АПК отвечает за жизнеобеспечение, ведь преобладающая часть продуктов первой необходимости создается за счет именно сельскохозяйственного сырья.

Экономическое благополучие страны во многом зависит от функционирования агропромышленного комплекса, поэтому для России в настоящее время особенно важно развивать механизм взаимодействия государства и бизнеса именно в сфере сельскохозяйственного производства. Приоритетом в сфере ГЧП должны стать медленно окупаемые и социально значимые проекты в агропромышленном комплексе. Это позволит успешно решить проблему импортозамещения и обеспечить продовольственную безопасность страны.

Библиографический список

1. *Акимова Ю. А., Кочеткова С. А.* Совершенствование системы государственной поддержки аграрной сферы региона в современных условиях // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 8–1. С. 168–172.
2. *Акинина В. П., Абасов Р. Г.* Государственно-частное партнерство как катализатор инновационных процессов // *Финансы и кредит*. 2013. № 9. С. 45–50.
3. *Веретенникова О. Б., Шеина Е. Г.* Совершенствование мер финансовой поддержки малых и средних инновационных предприятий // *Управленец*. 2012. № 3–4. С. 14–17.
4. *Глазьев С. Ю.* Жребий брошен: [о создании прозрачного механизма государственно-частного партнерства для модернизации и экономического развития России: извлечение] // *Эксперт*. 2013. № 17–18. С. 24–26.
5. *Голубков М. А.* Государственно-частное партнерство в области развития сельского хозяйства // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2016. № 9. С. 30–40.
6. *Государственно-частное партнерство: теория и практика* / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2010.
7. *Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов»* / Ассоциация «Центр развития ГЧП». М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016.
8. *Лаенко О. А., Юскова А. А.* Проектное финансирование: анализ тенденций и перспектив развития // *Стратегическое и проектное управление: сб. науч. ст.* Пермь: ПГУ, 2016. С. 158–160.
9. *Паюсов А. А.* Модель оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта // *Формирование Евразийского экономического союза: финансово-правовой аспект: сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 6–7 октября 2015 г.)*. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 231–236.

10. *Ростовцев К. В.* К вопросу о привлечении инвестиций в агропромышленный комплекс России // Российский электронный научный журнал. 2014. № 8(14). С. 83–88. URL: <http://journal.bsau.ru/directions/08-00-00-economic-sciences/481>.

11. *Упоров С. А., Ялунина Е. Н., Бескrestных И. А.* Взаимодействие различных направлений государственной политики с целью планирования развития АПК // Экономика, право и образование в условиях риска и неопределенности: тенденции и перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Нижний Тагил, 25 февраля 2016 г.). Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. С. 313–319.

А. В. Курдюмов

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Внедрение Стандарта развития конкуренции на товарных рынках при осуществлении государственного контроля

Аннотация. Раскрыто содержание основных предпосылок развития конкуренции в России. Выявлена и обоснована необходимость решения проблем внедрения Стандарта развития конкуренции в регионах. Даны рекомендации по совершенствованию механизма внедрения Стандарта развития конкуренции на товарных рынках при осуществлении государственного контроля.

Ключевые слова: конкуренция; товарные рынки; стандарт; развитие конкуренции; государственный контроль.

Во исполнение поручения Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации И.И. Шувалова в апреле 2014 г. шесть российских регионов – Республика Татарстан, Хабаровский край, Волгоградская, Нижегородская и Ульяновская области, а также Санкт-Петербург – начали в пилотном режиме внедрять Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации.

С 2015 г. практика по внедрению Стандарта получила широкое применение и распространилась на все регионы. По словам статсекретаря – заместителя Министра экономического развития Российской Федерации О. В. Фомичева, Стандарт предназначен как для развития конкуренции на региональных рынках, так и для решения социально-экономических проблем региона. «Стандарт – это вспомогательный инструмент», – отметил он¹.

¹ *Деятельность органов исполнительной власти субъектов РФ по уровню содействия развитию конкуренции на основе Стандарта / Министерство экономического развития Российской Федерации, 09.09.2015. URL: <http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmb/2015090902>.*

Согласно Дорожной карте «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики», положения Стандарта реализуются во всех субъектах Российской Федерации¹.

Актуальной задачей на сегодня является разработка плана развития конкуренции в Свердловской области.

Как показала практика применения Стандарта еще на этапе «пилотного» внедрения, наилучших результатов добились те субъекты, которые продуктивно организовали проектную работу на межведомственном уровне, выстроили отношения с органами местного самоуправления, деловыми объединениями и научным сообществом [1].

Координирующим исполнительным органом государственной власти Свердловской области по внедрению требований Стандарта является Министерство инвестиций и развития Свердловской области. Указом Губернатора Свердловской области от 07.05.2015 № 202-УГ «О координационной комиссии по содействию развитию конкуренции в Свердловской области» создана Координационная комиссия по содействию развитию конкуренции в регионе².

Развитие конкуренции и формирование благоприятной предпринимательской среды являются неотъемлемой частью устойчивого социально-экономического развития региона и залогом привлечения инвестиций в экономику региона [3].

Правительством Свердловской области уделяет повышенное внимание системной работе в этих направлениях. Так, Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации (далее – Стандарт), реализация которого началась в Свердловской области в 2015 г., стал прочным фундаментом для совершенствования конкурентной среды региона.

За прошедший период работа по содействию развитию конкуренции в регионе была полностью скоординирована: налажено эффективное межведомственное взаимодействие, за всеми участниками внедрения Стандарта закреплена персональная ответственность, получена и отработана «обратная связь» от потребителей товаров и услуг, а также предпринимателей.

Расширен Перечень приоритетных и социально значимых рынков Свердловской области – в него вошли рынок газа и рынок медицинских изделий, которые имеют большое значение для социально-экономического развития региона. В целом усилила региональных вла-

¹ Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2579-р «Об утверждении плана мероприятий („дорожной карты“) «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики».

² Указ Губернатора Свердловской области от 07.05.2015 № 202-УГ «О Координационной комиссии по содействию развитию конкуренции в Свердловской области».

стей по содействию развитию конкуренции в регионе в настоящее время сконцентрированы на 13 отраслевых рынках.

Серьезные шаги сделаны на муниципальном уровне: все 73 муниципальных образования Свердловской области присоединились к внедрению Стандарта на своих территориях в рамках заключенных в 2015 г. меморандумов о сотрудничестве.

Определение и обоснование перечня приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции осуществляется на основании информации территориального органа ФАС России по результатам анализа товарных рынков региона и результатам антимонопольного контроля, результатов мониторинга состояния и развития конкурентной среды [4].

При определении и обосновании перечней приоритетных и социально значимых рынков на первом этапе необходимо провести анализ показателей социально-экономического развития субъекта Российской Федерации (включая показатели по муниципальным образованиям).

Вторым шагом является изучение приоритетов социально-экономического и инвестиционного развития субъекта Российской Федерации, отраженных в документах стратегического планирования (стратегии социально-экономического развития, инвестиционной стратегии, государственных программах).

В рамках внедрения Стандарта наиболее важными и сложными для реализации являются следующие требования:

- 1) проведение мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг субъекта РФ;
- 2) определение перечней приоритетных и социально значимых рынков, развитие конкуренции на которых является приоритетом для субъекта Российской Федерации;
- 3) разработка «дорожной карты», направленной на развитие конкурентной среды в субъекте Российской Федерации [2].

Проанализировав ход внедрения Стандарта развития конкуренции в регионах, обнаружилось, что в таких регионах как Кировская область, Ульяновская область, Сахалинская область не выполнен мониторинг состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг субъекта Российской Федерации. В Иркутской области и Республике Калмыкия помимо мониторинга не выполнен общественный контроль за деятельностью субъектов естественных монополий.

В Ростовской области не утвержден перечень приоритетных социально значимых рынков, а также не утверждена «дорожная карта», направленная на развитие конкурентной среды.

В Ханты-Мансийском автономном округе не создан коллегиальный орган.

В Республике Тыва и Тверской области не выполнен ни один из этапов внедрения Стандарта развития конкуренции.

Таким образом, необходимо разработать предложения для регионов, которые не внедрили или не полностью внедрили Стандарт развития конкуренции.

1. Требуется поэтапное руководство по организации проведения мониторинга состояния и развития конкурентной среды на рынках товаров и услуг региона (по каждому пункту требований Стандарта). Следует рассмотреть и использовать опыт регионов, уже реализующих такой мониторинг, включая соответствующие таблицы и схемы.

2. Предлагается создать Единый информационный портал по реализации Стандарта. В связи с необходимостью работы с большим объемом информации при реализации проекта предлагается создать Единый информационный портал, который позволил бы структурировать весь объем информации (статистических данных, проведенных исследований в сфере конкуренции) и централизовать контактные данные по вопросам реализации проекта.

3. Учитывая невозможность достижения ряда целевых показателей, утвержденных Стандартом, из-за отсутствия регулярной системы учета данных, требуется пересмотреть показатели достижения Стандарта и утвердить показатели с учетом особенностей региона.

В Свердловской области уже полностью реализована программа внедрения Стандарта развития конкуренции с учетом региональных особенностей.

Таким образом, необходимо правильно сформировать подход к внедрению Стандарта как к реальному инструменту, позволяющему:

- создать благоприятные условия для развития бизнеса и привлечения частных инвестиций;
- развивать конкуренцию в инфраструктурных отраслях, включая сферы естественных монополий;
- оптимизировать бюджетные расходы при осуществлении закупок для государственных и муниципальных нужд;
- стимулировать развитие инновационных технологий, позволяющих повысить качество товаров и услуг при одновременном снижении издержек на их производство.

Одной из главных целей ФАС России на ближайшую перспективу станет внедрение Национального плана по развитию конкуренции направленного на достижение следующих целей: предотвращение чрезмерного ограничения инициатив в экономической деятельности

региональными органами власти; сокращению случаев сговора и других форм антиконкурентного поведения; расширению ассортимента, улучшению качества товаров и услуг, а также снижению цен.

Библиографический список

1. *Козырев А. А.* Стандарт развития конкуренции как инструмент решения экономических и социальных проблем региона // *Экономика и управление.* 2015. № 11 (121). С. 44–49.

2. *Перова М. М., Брязгина Е. О., Журба В. В.* Внедрение Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации как ключевой аспект социально-экономического развития территории // *Экономика, предпринимательство и право.* 2016. № 6 (1). С. 9–24.

3. *Экономика, управление и право социально-экономических систем:* в 2 т. / кол. авт.; под ред. Л. Ф. Шайбаковой. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. Т. 1.

4. *Яковлев А. А.* Вопросы международной конкуренции в системе факторов, способствующих развитию международной маркетинговой деятельности // *Вестник экономической безопасности.* 2016. № 1. С. 309–313.

Социальные аспекты кредитно-инвестиционной деятельности

М. С. Марамыгин

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Небанковские кредитные организации в экономике России

Аннотация. В статье представлен анализ небанковских кредитных организаций, определено их место в современной экономической системе. Раскрыты типы этих организаций, принципы и особенности деятельности каждого типа в отдельности. Проанализированы особенности микрозайма и деятельности микрофинансовых организаций. Сделан вывод о необходимости наличия в экономике России широкого спектра небанковских кредитных организаций.

Ключевые слова: кредитная организация; небанковская кредитная организация; микрофинансовая организация; кредитный союз; микрозайм.

Банковские структуры занимают весьма значимое место в современной экономике. Перечень и функциональные особенности отдельных институтов весьма разнообразны. Однако, несмотря на данный факт в финансово-кредитном секторе присутствует весьма представительная группа специализированных финансово-кредитных организаций, выполняющих отдельные, или некоторые кредитно-расчетные операции, являясь неким заменителем банков. Основная отличительная черта небанковских кредитных учреждений – узкая специализация. Как правило, их клиентами являются представители малого и среднего бизнеса, однако в последнее время, особенно после финансовых потрясений кризиса 2008–2009 гг. все чаще услугами специализированных небанковских кредитных организаций пользуется население [5; 6].

Как правило, небанковские кредитные организации действуют на основании лицензии, выдаваемой центральным банком страны. Однако такая процедура существует далеко не везде. В ряде стран применительно к данной категории институтов действует принцип уведомительной регистрации, когда достаточно сообщить властям о начале кредитной деятельности. Вместе с тем приходится признать, что наличие процедуры лицензирования в Российской Федерации не предотвращает появления проблем при деятельности рассматриваемых организаций [4].

Деятельность специализированных небанковских кредитных организаций зачастую определяется особенностями построения национальной экономики, сложившимся порядком формирования денежных, кредитных, финансовых потоков. Ряд авторов отмечают, что специфичным является так же практика и принципы банковского надзора [2], история формирования кредитного рынка и многие иные параметры [7]. Кроме того, неоднозначна трактовка исходных параметров деятельности и самих небанковских кредитных организаций. К числу неоднозначно трактуемых и реализуемых позиций можно отнести: характер лицензирования (степень сложности допуска организаций на кредитный рынок); перечень разрешенных к выполнению операций; глубину государственного участия (и, в первую очередь, наличие/отсутствие государственных гарантий по результатам деятельности); механизм взаимоотношения как с банками [3], так и иными финансово-кредитными институтами.

В Российской практике принято выделять следующие типы небанковских кредитных организаций:

- расчетные небанковские кредитные организации (РНКО);
- платежные небанковские кредитные организации (ПНКО);
- небанковские депозитно-кредитные организации (НДКО).

Деятельность названных организаций регламентируется не только действующим Законом «О банках и банковской деятельности», а также рядом подзаконных актов, и одним из основных можно назвать Инструкцию Центрального Банка РФ от 2 апреля 2010 г. № 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций» которая прописывает общий порядок открытия всех НКО в России¹.

Рассмотрим эти организации подробнее.

Самая многочисленная группа институтов в России – *расчетные небанковские кредитные организации (РНКО)*. Их деятельность регламентируется не только Законом «О банках и банковской деятельности», но и рядом инструктивных материалов, подготовленных Центральным банком. Основной – Инструкция от 26 апреля 2006 г. № 129-И «О банковских операциях и других сделках расчетных небанковских кредитных организаций, обязательных нормативах рас-

¹ Инструкция Банка России от 02.04.2010 № 135-И (ред. от 24.04.2017) «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций».

четных небанковских кредитных организаций и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением¹.

Сочетание разрешенных и запрещенных операций позволяет сделать вывод, что данный тип организаций не имеет права привлекать вклады и выдавать кредиты, а призван обеспечивать систему расчетов и переводов.

Следующая группа небанковских кредитных организаций – *платежные небанковские кредитные организации (ПНКО)*. Они имеют право осуществлять денежные переводы без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций. Основой для появления данных НКО стало принятие Федерального закона № 161-ФЗ от 27.06.2011 «О национальной платежной системе», в котором сказано, что «оператором электронных денежных средств является кредитная организация, в том числе небанковская кредитная организация, имеющая право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций»².

Если сравнивать платежные НКО с расчетными, видно, что у них существенно уже спектр разрешенных операций. Основная задача ПНКО – обеспечение безрисковости системы переводов в рамках организации мгновенных, электронных, мобильных платежей. Одним из основных документов, регламентирующих порядок деятельности ПНКО, а также устанавливающих обязательные нормативы их деятельности, является Инструкция Банка России от 15 сентября 2011 г. № 137-И «Об обязательных нормативах небанковских кредитных организаций, имеющих право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций, и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением».

Следующая группа НКО представлена *небанковскими депозитно-кредитными организациями (НДКО)*. Принципиальное разграничение расчетных и депозитно-ссудных операций в деятельности небанковских кредитных организаций явилось основанием для появления НДКО. Характер их функционирования определен Положением Центрального банка РФ от 21 сентября 2001 г. № 153-И «Об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских

¹ Инструкция Банка России от 26.04.2006 № 129-И «О банковских операциях и других сделках расчетных небанковских кредитных организаций, обязательных нормативах расчетных небанковских кредитных организаций и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением» (ред. от 25.11.2014).

² Федеральный закон № 161-ФЗ от 27.06.2011 «О национальной платежной системе». Ст. 12.

кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции»¹.

НДКО пока не получили широкого распространения на отечественном финансовом рынке. Во многом это связано с отсутствием условий для их нормального функционирования, а также с универсальностью и масштабами деятельности банков, конкурировать с которыми они еще не могут. В то же время в зарубежной практике аналогичные структуры представлены достаточно широко, в связи с чем целесообразно изучить их опыт [1].

Всё более существенным участником кредитных отношений в России становятся микрофинансовые организации (МФО). Правовую основу их деятельности определяет Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», а так же иные нормативные акты². Под микрофинансовой организацией понимается юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением казенного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций. Микрофинансовую деятельность могут вести как непосредственно МФО, так и иные юридические лица, имеющие право на осуществление микрофинансовой деятельности по предоставлению микрозаймов (кредитные организации, кредитные кооперативы, ломбарды, жилищные накопительные кооперативы).

Под *микрозаймом (микрофинансированием)* понимается заем, предоставляемый займодавцем заемщику на условиях, предусмотренных договором займа, *в сумме, не превышающей 3 млн р.*³.

Российское законодательство жестко регламентирует операции, которые МФО не имеют права проводить.

¹ Положение об особенностях пруденциального регулирования деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих депозитные и кредитные операции (утв. Банком России 21.09.2001 № 153-П).

² См., например: Приказ Минфина России от 25.05.2017 № 78н «Об установлении экономических нормативов для микрокредитной компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, являющихся учредителями (участниками, акционерами), и (или) юридических лиц в виде займов»; Указание Банка России от 24.05.2017 № 4384-У «Об установлении экономических нормативов для микрокредитной компании, привлекающей денежные средства физических лиц, в том числе индивидуальных предпринимателей, являющихся учредителями (участниками, акционерами), и (или) юридических лиц в виде займов».

³ Ст. 12 Федерального закона № 151-ФЗ от 2 июля 2010 г. «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

Регулирование деятельности микрофинансовых организаций осуществляется Банком России.

По состоянию на апрель 2017 г. в Государственном реестре микрофинансовых организаций числилось 3852 МФО (в марте 2015 г. было 6177 МФО).

Данные табл. 1 показывают, что число МФО, а также иных НКО в России постоянно сокращается. Однако при этом основным заемщиком продолжают оставаться физические лица (табл. 2).

В зарубежной практике принято выделять и другие небанковские организации, выполняющие некоторые банковские услуги. Наибольшее распространение получили ссудно-сберегательные ассоциации, кредитные союзы, общества взаимного кредита [2].

Ссудно-сберегательные ассоциации – это учреждения, привлекающие сберегательные вклады и размещающие их в основном в ипотечные займы. Принято считать, что эти структуры появились в США в середине XIX в. Наибольшее развитие деятельность таких ассоциаций получила после Второй мировой войны, а к концу прошлого века их число превысило 2 000.

Ссудно-сберегательные ассоциации являются акционерными обществами. Они действуют, как и банки, на основании лицензии, выдаваемой федеральным правительством или правительством штатов. Сохранность вложенных средств гарантируется государством.

Как правило, пассивы ссудно-сберегательных ассоциаций представлены собственными средствами и вкладами населения на различные виды счетов: срочные или до востребования; сертификатами; а также кредитами центрального банка, предоставленными под низкие проценты. Процентные ставки по вкладам нередко устанавливаются плавающие, и зависят от их рыночного уровня, срока и суммы вклада.

Наличие значительных ресурсов, государственная поддержка и характер процентной политики позволяют рассматривать ссудно-сберегательные ассоциации в качестве конкурента банкам.

Кредитные союзы – это организации, созданные ограниченным кругом учредителей, близких по месту проживания или профессиональной деятельности. Существуют, например, кредитные союзы врачей, учителей, шахтеров и т. д. Цель создания таких объединений – повышение эффективности использования денежных средств и предоставление льготных кредитов.

Эффективность использования денежных средств достигается и в том случае, если объединение происходит лишь с целью аккумуляции денежных средств. Вложение средств в банки через кредитный союз может быть выгодно тем, что за счет размещения более крупной

Таблица 1¹**Количество микрофинансовых институтов в России**

Ключевые показатели деятельности микрофинансовых организаций	31.03.16	30.06.16	30.09.16	31.12.16	31.03.17	Изменение за год, %
Количество микрофинансовых организаций	3 852	3 560	3 173	2 588	2 462	-36,1
Количество жилищных накопительных кооперативов	75	75	71	69	67	-10,7
Количество кредитных потребительских кооперативов	3 430	3 279	3 198	3 059	2 936	-14,4
Количество сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов	1 688	1 620	1 562	1 470	1 418	-16,0
Количество ломбардов	8 290	7 958	7 429	7 415	7 143	-13,8

Таблица 2

Некоторые показатели деятельности микрофинансовых организаций в России, млрд р.

Ключевые показатели деятельности микрофинансовых организаций	31.03.16	30.06.16	30.09.16	31.12.16	31.03.17	Изменение за год, %
Капитал	41452,5	52919,7	65312,7	61407,8	65242,7	57,4
Чистая прибыль	2286,5	3413,8	5921,0	7907,4	3357,9	46,9
Сумма микрозаймов, выданных за отчетный период, в том числе структура выдачи микрозаймов МФО:						
индивидуальным предпринимателям	44042,1	89557,9	141326,9	195169,8	56644,2	28,6
юридическим лицам	1 863,8	4 968,8	7 421,4	10 644,4	2 317,6	24,4
физическим лицам	1 892,2	5 869,6	9 140,9	13 555,1	2 615,5	38,2
	40 286,2	78 719,5	124 764,5	170 970,3	51 711,1	28,4

Примечание. ¹ Составлены по: Обзор ключевых показателей микрофинансовых институтов за I квартал 2017 г. / Центральный банк России. URL: http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_17Q1.pdf.

суммы денежных средств (совокупности вкладов участников кредитного союза) обеспечиваются большие доходы.

Но основное предназначение данных структур состоит в организации льготного потребительского, в том числе ипотечного кредитования.

Первоначально участник кредитного союза выступает в роли вкладчика. При накоплении денежных средств в размере 60–80 % стоимости объекта кредитования вкладчик переходит в число заемщиков, получая недостающую часть суммы в качестве кредита. Достоинство этого варианта кредитования по сравнению с банковским – низкие процентные ставки и более длительные сроки погашения кредита.

Кредитные союзы специфичны и по структуре пассивных и активных операций. Так, например, около 90 % пассивов составляют вклады участников. Но на кредитование участников обычно направляется 50–60 % общего объема активов. Оставшаяся часть средств представлена наличными, средствами на счетах в банках и вложениями в ценные бумаги.

В ряде стран наблюдается расширение деятельности кредитных союзов. Например, в США они открывают не только срочные счета, но и текущие чековые счета.

Общества взаимного кредита – организации, деятельность которых имеет общие черты с кредитными союзами, но объединяют они юридических лиц, как правило близких по профессиональной принадлежности.

Небанковские кредитные организации существуют во всех странах, принимающих рыночные принципы ведения экономики. Однако они оказывают значительно меньшее влияние на денежные потоки, чем банки.

Библиографический список

1. Андреева О. В., Файзрахманова Г. Р. Экономическое значение небанковских кредитных организаций в банковской системе России // Новая наука: современное состояние и пути развития. 2017. Т. 1. № 3. С. 17–22.
2. Деньги. Кредит. Банки: учеб. для вузов / А.Ю. Казак, М.С. Марамыгин, Е.Н. Прокофьева и др. Екатеринбург, 2006.
3. Осолкова Н. А. Роль небанковских кредитных организаций в банковской системе России // Актуальные вопросы права, экономики и управления: сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. (Пенза, 5 февраля 2017 г.) / отв. ред. Г. Ю. Гуляев. Пенза: Наука и просвещение, 2017. С. 11–14.
4. Синецына Н. С., Раздрокоев Е. Н. Проблемы осуществления деятельности небанковских кредитных организаций, лицензированных Банком России // Экономика и социум. 2016. № 11–1 (30). С. 1171–1174.

5. *Суродеев Ю. В.* Роль небанковских кредитных организаций в национальной платежной системе // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер.: Экономика и право. 2016. № 2. С. 165–168.

6. *Ходикян Ж. В.* Проблемы и направления развития небанковских кредитных организаций в России // Новая наука: проблемы и перспективы. 2017. Т. 1. № 2. С. 189–197.

7. *Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M.* Impact of financial globalization on banking risks // American Journal of Applied Sciences. 2016. Vol. 13. No. 4. P. 391–399.

Д. А. Шевченко, К. С. Ферзаули

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

Исламские финансы как концепция социально ответственной финансовой деятельности

Аннотация. Представлен анализ основных особенностей и принципов исламских финансов. Запрет ссудного процента, излишней неопределенности и спекуляций позволяет повысить социальную эффективность и справедливость распределительных отношений, регулируемых исламскими финансовыми институтами. Отдельные формы таких отношений применимы в странах с традиционной западной финансовой системой.

Ключевые слова: исламские финансы; исламский банкинг; финансовые институты; ссудный процент; социальная справедливость; финансовая система.

Исламские финансы представляют один из альтернативных подходов к организации финансовой деятельности, ориентированный на социальную ответственность и этичность на базе соблюдения религиозных канонов и запретов мусульманства. Исламские финансы рассматриваются как часть исламской экономики, в основе которой лежат нормы и принципы мусульманского права. В то же время их стремительное развитие наблюдается не только в странах с преобладающей долей мусульманского населения. Исламские финансовые продукты и институты вызывают интерес в западных странах, обеспечивая диверсификацию инструментов на финансовых рынках и углубление международного экономического сотрудничества. В разной степени исламские финансовые продукты уже обращаются на финансовых рынках в США, Франции, Германии, Японии и других странах [7, с. 106].

Исламские финансы часто рассматривают как сферу финансовой деятельности, обеспечивающую социальную ориентацию при распределении и использовании финансовых ресурсов. Это связано как

с лежащими в их основе шариатскими принципами и запретами, так и с реальными инструментами и формами отношений, реализуемыми в исламской экономике. Учитывая заметную роль мусульманского населения в Российской Федерации, а также необходимость всестороннего развития финансово-экономических отношений с исламскими государствами, целесообразно рассмотреть особенности социальной ориентации исламских финансов и возможности их внедрения в российскую финансовую систему.

Наиболее существенным правилом, формирующим устойчивые и принципиальные отличия исламской экономики от западной, является запрет на любой вид взаимоотношений между людьми, в котором присутствует хотя бы один из следующих элементов: ростовщичество, излишняя неопределенность, азартная игра (спекуляции). Кроме того, не допускается деятельность в запретных областях, связанных с производством и торговлей алкоголем, табаком, свиной, порнографией и т.п. Важным моментом является то, что в основе исламских финансовых операций всегда лежит движение товара, а не денег. Оторванное от движения реальных активов движение денежных средств недопустимо.

Рассмотрим запреты шариата, которые оказывают определяющее влияние на содержание и структуру исламских финансов.

Под ростовщичеством с позиции ислама понимается любая гарантированная доходность, возникающая при предоставлении ликвидности в долг [7, с. 111]. Получение ссудного процента (риба) в исламских финансах не допускается. Получение прибыли без взаимного предоставления материальных ценностей противоречит этическим нормам шариата: невозможно, чтобы одна сторона получала прибыль в ущерб другой стороне. Получается, что стандартные западные операции предоставления кредита и привлечения депозита банками изначально содержат свойство ростовщичества, поскольку в них изначально установлена норма доходности. Поэтому исламские финансовые инструменты основаны на делении финансового результата должника (дохода или убытков) между ним и инвестором в соответствии с долями их участия. Современные ученые допускают, что ссудный процент может использоваться для компенсации уменьшения стоимости денег в соответствии с уровнем инфляции [9, с. 15].

Понятие излишней неопределенности (гарар) не имеет такого же однозначного толкования, как ростовщичество. Буквально оно означает «обман», «мошенничество», т.е. любое действие, которое делает исход сделки неопределенным. Исламские правоведы выделяют разные типы гарара, в том числе допустимый с точки зрения шариата.

Из-за недопустимости неопределенности в исламских финансах отсутствует понятие финансового риска [4, с. 34]. По этой причине не допускаются традиционное страхование, опционы, форварды. Это делает исходы сделок более предсказуемым, а финансовую систему более устойчивой.

Азартная игра, спекуляция (майсир) трактуется в исламе как мошенничество, поскольку ведет к получению прибыли в результате игры случая, а не в результате затрат труда. По законам шариата, контракты, в которых одна из сторон получает выигрыш за счет случайных обстоятельств, а не за счет приложенных усилий, считаются недействительными [5, с. 111]. В исламских финансовых отношениях сделка заключается исключительно с намерением что-либо продать или купить. Также ислам не приемлет все виды современных азартных игр и большинство лотерей.

Солидарная ответственность всех участников коммерческой деятельности за её результаты предполагает открытость, стабильность и долгосрочность инвестиционно-финансовых отношений. Отсутствие гарантированного фиксированного дохода и возможность убытков делают финансовые институты более осторожными в отборе инвестиционных проектов, вынуждая их постоянно осуществлять активный мониторинг. В то же время данная особенность позволяет исламским финансовым отношениям исключать излишнее, неоправданное обременение заемщиков, установление хищнических процентных ставок, формирование «долговых воронок».

Кроме отказа от заранее определенного ростовщическо-ссудного дохода, в исламской экономике используется собственное понимание термина «эффективность капитала», который оценивает полезность и правильность использования денежных ресурсов, исходя из того, что инвестиции притягивают те отрасли и проекты, в которых ресурсы более рационально используются [3]. При этом взимаемая исламскими финансовыми институтами комиссия основывается на затратах в связи с оказанной клиентам услугой. Они получают доход только от благополучно завершенных сделок.

Специфическими способами социальную эффективность распределительных отношений обеспечивают особые элементы исламской финансовой системы, у которых нет прямых аналогов в немусульманских странах – закят и вакф. Под закятом понимается религиозное финансовое обязательство – ежегодно выплачиваемая мусульманином сумма в пользу бедных и нуждающихся. Она рассчитывается в зависимости от величины материального состояния мусульманина, и по сути представляет собой обязательную милостыню. Закят является

важным социально-экономическим институтом, призванным утвердить в обществе принципы справедливости и взаимопомощи [6, с. 184]. В некоторых мусульманских странах закят имеет форму налога, администрируется государством. В ряде стран он реализуется путем добровольных отчислений граждан в специальные общественные организации, благотворительные фонды.

Вакф (или вакуф) – это имущество, переданное отдельным лицом или государством на религиозные или благотворительные цели. Когда часть имущества провозглашена вакфом, она больше не является собственностью жертвователя. Таким имуществом может стать недвижимое и движимое имущество, но обязательно приносящее пользу (доход) и нерасходуемое (в частности, в вакуф не могут быть переданы деньги). Вакф может быть вечным и временным, используется не только в благотворительных целях, но и для поддержки конкретных лиц, указанных жертвователем (например, родственников, соседей) [6, с. 185].

Представленная характеристика основных принципов и аспектов функционирования исламских финансов показывает, что их нельзя сводить к совокупности специфических финансовых институтов и инструментов, как это видят отдельные авторы [1, с. 190]. Есть основания считать, что исламские финансы следует трактовать шире, а включая в этот термин все виды и сферы финансовых отношений. Существенную роль играет введение исламских принципов социальной справедливости в деятельность финансовых институтов в качестве нормативов, методов, правил и инструментов, обеспечивающих правосудие, предоставляющих равенство и справедливость. В то же время эти принципы должны пониматься, приниматься и разделяться каждым человеком и обществом в целом. В таких случаях целостность исламской финансовой системы, ее устойчивость и социальная база будут обеспечиваться не только знаниями, но и принадлежностью к определенной финансовой культуре [8, с. 105]. При этом в исламской концепции экономики и финансов активное участие принимает государство. Государство следит за исполнением положений шариата в финансово-экономической сфере с помощью специальных институтов, базирующихся на нормах мусульманского права. Кроме того, оно использует исламские финансовые инструменты как при привлечении, так и при расходовании централизованных бюджетных средств [2, с. 137]. Такая система полноценно функционирует в Судане и, по некоторым оценкам, в Иране.

Таким образом, исламские финансы представляют собой целостную систему распределительных отношений, финансовых инструментов и финансовых институтов, основанных на заложенных шариатом

принципах. Их последовательная практическая реализация в национальных и международных экономических отношениях ведет к более полному удовлетворению потребностей людей, организаций и государственных образований, к повышению социальной эффективности экономики.

Исламские финансовые инструменты, основанные на приоритете социальной ответственности и соблюдении ряда этических норм, могут иметь перспективы в Российской Федерации как для вовлечения мусульманской части населения в инвестиционные процессы, так и для привлечения зарубежных инвесторов из исламских государств.

Библиографический список

1. *Азарян В. К.* Перспективы и тенденции исламской финансовой системы // Научное обозрение. Сер.1.: Экономика и право. 2012. № 3–4.
2. *Беккин Р. И.* Исламское финансовое право и его роль в регулировании исламских финансов // Ученые записки Казанского университета. Сер.: Гуманитарные науки. 2013. № 3–2.
3. *Зарипов И. А.* Исламские финансы: первый опыт и проблемы развития в банковском секторе, страховании и на финансовых рынках России. URL: <http://отрасли-права.рф/article/2710>.
4. *Исламские финансово-кредитные институты в экономике зарубежных стран / Р. И. Беккин, Р. Р. Вахитов, Г. Т. Гафурова и др./* под ред. В. Г. Тимирясова. Казань: Изд-во «Познание» Ин-та экономики, управления и права, 2011.
5. *Пехтерева Е. А.* Исламские финансы и перспективы исламского банкинга в России // Экономические и социальные проблемы России. 2015. № 1. С. 107–123.
6. *Хорошилова И. В.* Исламские финансы в структуре отечественного финансового рынка // Актуальные проблемы формирования механизма функционирования финансового рынка Российской Федерации. 2013. № 9. С. 179–186.
7. *Чокаев Б.* Исламские финансы: возможности для российской экономики // Вопросы экономики. 2015. № 6. С. 106–127.
8. *Шевченко Д. А., Давыденко А. В.* О содержании и взаимосвязи понятий «финансовая грамотность» и «финансовая культура» // Финансовые аспекты модернизации экономики России / науч. ред. В.Н. Овчинников. Ростов н/Д, 2014.
9. *Myers T. A., Hassanzadeh E.* The Interconnections Between Islamic Finance and Sustainable Finance. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development, 2013.

Т. В. Решетникова, А. И. Решетников

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Клиентоориентированность финансовых институтов как фактор социальной ориентированности инвестирования

Аннотация. Дан анализ финансовых услуг инвестиционных компаний с точки зрения полезности для розничного инвестора, предпочтения клиентов при выстраивании взаимодействия с финансовыми институтами. Обоснованы факторы клиентоориентированности финансовых компаний с позиции социальной ориентированности рынка инвестиций.

Ключевые слова: финансовые услуги; факторы клиентоориентированности финансовых институтов; предпочтения розничных инвесторов; вовлечение клиента на финансовый рынок.

Сложная взаимосвязанная, взаимообусловленная и соподчиненная структура финансового рынка, функционирующая в условиях глобализации, привела к постепенному стиранию четких границ между его различными сегментами, что существенно изменило поведение его участников. В первую очередь, это касается финансовых посредников, которые вовлечены в процесс превращения в финансовые супермаркеты, где клиенты по принципу «одного окна» могут получить унифицированные финансовые услуги. Практически все участники финансового рынка используют возможности совмещения лицензий на ведение профессиональной деятельности на кредитном, валютном и фондовом рынках. Естественно, это позволяет обеспечивать определенную норму прибыльности бизнеса финансовых посредников при ограниченном уровне развития российского финансового рынка, а в отдельных случаях – даже просто сохранить бизнес при жесткой и агрессивной конкуренции на финансовом рынке. Однако именно возможность получения клиентом широкого спектра финансовых услуг в рамках взаимодействия с одним финансовым посредником усиливает уровень риска вложений средств клиента. Не добавляет уверенности в сохранности финансовых ресурсов, накоплений населения появление микрофинансовых организаций и кредитных кооперативов, которые предлагают более выгодные с точки зрения среднестатистического обывателя финансовые условия. Целью создания таких финансовых институтов является формирование коллективного денежного фонда, в котором аккумулируются накопления граждан и в дальнейшем используются на кредитование производственных или потребительских нужд либо на реализацию инвестиционных проектов. Недостаточный уровень финансовой грамотности розничных ин-

весторов не позволяет им объективно оценить присущие финансовым институтам системные риски. Неопределенность и волатильность российского финансового рынка снижают доверие населения к национальной валюте и к инвестициям внутри страны, что подтверждается значительными объемами оттока капиталов за рубеж. Вторым фактором, подтверждающим низкую активность населения в процессах, происходящих на наиболее креативном сегменте финансового рынка – фондовом рынке, является малое количество индивидуальных инвесторов, осуществляющих операции через брокеров или доверительных управляющих. Как отмечает профессиональное сообщество, снижается доля активных инвесторов. К последним финансовые институты относят таких индивидуальных инвесторов, которые совершают операции по счету хотя бы один раз в месяц. Все это свидетельствует о том, что конкуренция среди профессиональных участников финансового рынка в борьбе за своего клиента будет и дальше обостряться.

Важность индустрии финансовых посредников состоит в реализации их функции как передаточного механизма средств населения на финансовый центр и других институциональных инвесторов [1, с. 27]. Чтобы быть эффективным передаточным механизмом, финансовая компания должна быть привлекательной для инвестора, т.е. должна позиционировать себя как клиентоориентированная компания. Ранее мы исследовали вопросы, связанные с привлекательностью финансовых услуг инвестиционных компаний на рынке ценных бумаг, и пришли к выводу о том, что в основе выбора клиентом инвестиционной компании и предлагаемых ею продуктов лежат ожидания, стратегия и опыт инвестора. Именно на их основе формируется индивидуальная модель компании, предпочтительной для клиента, т.е. критерии выбора. Клиент готов платить за ту финансовую услугу, которая соответствует его требованиям [2, с. 76]. В основе индивидуального выбора клиента лежат свойства финансовой услуги. В свою очередь, именно свойства финансовой услуги будут отражать показатели эффективной работы инвестиционной компании.

Важнейшим фактором привлекательности финансового продукта является тарифная политика инвестиционного института. Тариф должен отвечать ожиданиям клиента по доходности, структурированности, доступности, минимальности риска финансового продукта. Тарифная политика будет служить для инвестора показателем клиентоориентированности финансовой компании.

Не менее важным фактором будет надежность финансового института, оказывающего услугу розничному клиенту на рынке инвестирования. Тогда диверсификация бизнеса финансовой компании,

совмещение базовых, традиционных финансовых услуг с инновационными и дополнительными услугами вкупе с современными технологиями также будут оказывать влияние на выбор клиента. Клиент будет понимать, что инновационность и вариативность бизнеса делает финансовый институт менее зависимым от волатильности рынка и негативных тенденций на нем.

Серьезного внимания заслуживает информационная и аналитическая поддержка клиента при покупке сложных инвестиционных продуктов. При этом обязательным становится требование об информированности клиентов о рисках, связанных с конкретным инвестиционным продуктом. Те компании, которые доводят до потенциальных клиентов информацию о системных рисках, допустимости степени риска по конкретному продукту, подчеркивают персональную ответственность клиента за принятие финансового решения в области инвестирования, предоставляют современные инновационные технологии покупки инвестиционного продукта, сопутствующие сервисные услуги, с нашей точки зрения, будут более привлекательны для розничных инвесторов с позиции клиентоориентированности.

Розничный инвестиционный продукт удовлетворяет определенную потребность клиента, поэтому выбор конкретной финансовой компании связан также с типологией инвестора, с тем, насколько он обладает способностью оценить полезность инвестиционного продукта, сформировать перечень критериев, применимых к данному продукту как финансовой услуге. С позиции Бретта Кинга, любая финансовая услуга – это всего лишь «полезность» для денег клиента, то, что помогает ему жить. Розничные финансовые продукты – это финансовый «клей», который «связывает» потребителя с обществом, где не обойтись без денег, движения денег и коммерции [3, с. 83]. Если финансовая компания будет понимать, чем именно полезен инвестиционный продукт клиенту, сможет оценить его ожидания, тем больше она сможет максимизировать свои продажи и обеспечить рентабельность бизнеса. В то же время этот же самый подход будет весьма приемлемым непосредственно для розничного клиента. Социальный эффект от реализации ожиданий инвестора от операций на финансовом рынке может быть выражен в росте его благосостояния, получении доходов от сделок на финансовом рынке. Только в этом случае можно будет говорить о социальной ориентированности инвестирования в данном контексте.

С учетом вышесказанного, клиентоориентированность финансовой компании, ее умение взаимодействовать с клиентом, вовлекать в процесс инвестирования на финансовом рынке, обеспечивать всестороннюю связь с клиентом посредством коммуникативных технологий

можно рассматривать как фактор социальной ориентированности рынка инвестиций.

Библиографический список

1. *Инвестиции* в эпоху перемен // Вестник НАУФОР. 2014. № 5. С. 24–49.
2. *Решетникова Т. В., Решетников А. И.* Привлекательность финансовых услуг инвестиционных компаний на рынке ценных бумаг // Известия УрГЭУ. 2009. № 2 (24). С. 73–78.
3. *Кинг Б.* Банк 3.0: Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете: пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2014.

Е. Н. Прокофьева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Причины и последствия отрицательных социальных аспектов кредитной деятельности банков

Аннотация. Кредитование – неотъемлемый элемент жизни современного общества, способствующий повышению темпов экономического роста и улучшению качества жизни населения. Однако возможно и обратное – заимствование денежных средств может обернуться значительными трудностями для заемщика и финансовыми проблемами для кредитора. В статье рассмотрены причины и последствия данных рисков в современных условиях.

Ключевые слова: потребительский кредит; реальные доходы населения; просроченная задолженность; кредитные риски.

Любое направление кредитования, имеет прямой или косвенный социальный аспект. Прямое воздействие связывают обычно с кредитованием населения, дающим возможности последним расширить свой платежеспособный спрос и тем самым удовлетворять разноплановые потребности. Улучшение качества жизни нередко рассматривается как один из определяющих показателей эффективного развития экономики и общества в целом. Исследователи подчеркивают, потребительское кредитование – это одно из ведущих направлений деятельности практически всех банков, которое получило свое распространение в большинстве стран мира и является залогом социальной и экономической стабильности [1; 2; 3].

Однако более сильным по степени воздействия на данные процессы можно считать процесс кредитования юридических лиц. Любые варианты кредитования, направленные на формирование и расширение основного капитала или пополнение оборотных средств, являются

методами обеспечения функционирования реального сектора экономики. Именно он во многом определяет качество жизни, так как объемы производства и уровень доходов юридических лиц влияют на показатели основных доходов и расходов населения и государства.

Отсутствие роста, а временами и сокращение кредитно-инвестиционной деятельности банков в период с 2014 по 2016 г. рассматривалось большинством экономистов в качестве отрицательного показателя (табл. 1). Это связано с тем, что сокращение объемов кредитования способствует ограничению платежеспособного спроса населения и хозяйствующих субъектов, что обеспечивает замедление темпов экономического роста, сокращение объемов производства, снижение показателей занятости и уровня доходов всех субъектов в экономике [4; 6]. Сегодня ведется дискуссия, удастся ли экономике и финансовому рынку в 2017 г. преодолеть негативные тенденции [5; 6].

Таблица 1

Размещенные средства кредитных организаций, млн р.¹

Показатель		Статистические данные		
		01.12.2014	01.12.2015	01.12.2016
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, всего	<i>Всего:</i>	51 799 500	57 154 500	55 478 800
	<i>в рублях</i>	36 664 100	37 091 800	39 691 900
	<i>в валюте</i>	15 135 300	20 062 800	15 786 900
В том числе:				
кредиты, предоставленные физическим лицам	<i>Всего:</i>	11 320 723	10 713 435	10 794 149
	<i>в рублях</i>	11 038 528	10 444 006	10 612 191
	<i>в валюте</i>	282 195	269 429	181 958
Из них просроченные		5,88	8,04	7,93
кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	<i>Всего:</i>	29 416 269	33 133 702	33 903 678
	<i>в рублях</i>	20 778 931	21 322 578	22 146 708
	<i>в валюте</i>	8 637 338	11 811 124	11 756 970
кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	<i>Всего:</i>	6 679 805	8 210 307	8 403 573
	<i>в рублях</i>	3 405 311	3 137 581	4 172 288
	<i>в валюте</i>	3 274 494	5 072 726	4 231 285
кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные государственным финансовым органам и внебюджетным фондам	<i>Всего:</i>	1 033 900	1 135 500	1 034 200
	<i>в рублях</i>	1 033 900	1 135 500	1 034 100
	<i>в валюте</i>	0	0	10

Примечание. ¹ Составлено по: Центральный банк РФ. Статистика. URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrId=int_rat.

Особое внимание, на наш взгляд, необходимо уделять не только положительным аспектам кредитно-инвестиционной деятельности, но и возможным отрицательным последствиям и, прежде всего, социальным. Эта необходимость вытекает из сопоставления объемов кредитования населения и уровня реальных доходов. Так, номинальная среднемесячная заработная плата в 2014 г. составила 32 495 р., в 2015 г. – 34 030 р., а в 2016 г. – 36 746 р. Несмотря на рост данных показателей, изменение индекса реальной заработной платы свидетельствует об отсутствии оснований для роста платежеспособного спроса, в том числе и на кредитные продукты. Так как индекс реальной зарплаты в 2014 г. составил 101,2 %, в 2015 г. только 91,0 %, определенное восстановление зафиксировано в 2016 г. – 100,7 %¹. Данные по 2017 г., возможно, будут близки к последним. В начале года реальные располагаемые доходы населения сокращались. Так, в Свердловской области они составили 98,4 %; в Челябинской области – 97,8; в Пермском крае – 99,6; в ЯНАО – 93 % от февраля 2016 г. [4].

На основании представленных данных можно быть уверенным в том, что за последние годы, в условиях снижения или отсутствия роста реальных доходов, обслуживание сформировавшихся ранее кредитных обязательств было сопряжено со значительными трудностями, что сказалось на уровне просроченной задолженности населения перед банками.

В особо проблемный период с целью оптимизации качества кредитного портфеля и снижения социальной напряженности банки предлагали клиентам различные методы реструктуризации просроченной задолженности: увеличение срока кредитования, что снижает ежемесячные выплаты; отсрочку ежемесячных выплат на определенный период (3–6 месяцев), что увеличивало величину общей задолженности по окончании этого срока; перекредитование. По ряду перечисленных методов предполагалось увеличение процентных ставок по кредитам как вследствие растущего риска (например, по более долгосрочным кредитам), так и из-за новых условий формирования процентных ставок по привлечению денежных средств.

Однако, благоприятным фактом в кредитовании населения было и есть отсутствие, в большинстве банков, плавающих процентных ставок, в том числе по среднесрочным и долгосрочным кредитам. Это обеспечивает прогнозируемость величины долговых обязательств. Рост процентных ставок по кредитам в 2014–2015 гг. сделал новые заимствования в данный период труднореализуемыми. И в 2017 г., несмотря на положительную динамику, в условиях действующих про-

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gkc.ru>.

центных ставок обслуживание кредитов все еще является достаточно дорогим мероприятием (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Средневзвешенные ставки по кредитам физических лиц, %¹

Дата	До 30 дней, включая «до восстановления»	От 31 до 90 дней	От 91 до 180 дней	От 181 дня до 1 года	До 1 года, включая «до восстановления»	От 1 года до 3 лет	Свыше 3 лет	Свыше 1 года
01.01.14	28,04	16,09	30,39	23,81	24,41	21,69	17,29	18,31
01.01.15	23,69	19,94	27,00	33,55	29,08	29,69	17,36	19,46
01.01.16	17,74	20,24	22,37	26,30	25,43	21,30	17,09	18,11
01.01.17	18,26	18,17	22,81	22,76	22,40	18,08	15,58	16,23
01.07.17	17,47	18,94	20,37	19,96	19,89	16,82	14,60	15,08

Примечание. ¹ Составлено по: *Центральный банк РФ. Статистика.* URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtd=int_rat.

Многие из вышеперечисленных проблем были характерны для периода 2014–2016 гг. и, на сегодняшний день, благодаря совместным действиям Правительства, Банка России и банковского сообщества остались в прошлом. Но негативные социальные последствия кредитной деятельности определены. Следовательно, должны предприниматься меры по их последовательной минимизации.

Основным направлением, требующим активных действий, на наш взгляд, является дальнейшее снижение процентных ставок, обеспечивающих доступность кредитных ресурсов для населения. Главной причиной, тормозящей этот процесс, является инфляция. Если оправдаются негативные прогнозы по ее показателям [5; 6], в ближайшем будущем принципиальные изменения по ставкам маловероятны. В тоже время, в условиях отсутствия значительного роста ВВП и реальных доходов населения, а также учитывая закредитованность населения в предшествующем периоде, сложно ожидать активного роста объемов кредитного портфеля этого сегмента (когда процент роста кредитного портфеля выше уровня роста цен).

Исходя из того, что существует различная динамика уровня развития территорий, темпов роста секторов экономики и уровня заработных плат в них, можно предположить, что банки будут проводить взвешенную кредитную политику, учитывающую данные показатели. Большим спросом могут пользоваться кредиты на неотложные нужды, на теку-

щее потребление, короткие по срокам и мелкие по суммам. Это обеспечит банкам: диверсификацию кредитного портфеля, соответствие размещаемых средств привлеченным ресурсам, приемлемую доходность. Для населения основные положительные последствия видятся в доступности данного кредитования даже при ограниченных доходах, так как мелкие суммы, привлеченные на короткие сроки (овердрафты и кредиты до трех лет) не приведут к формированию значительных ежемесячных расходов, связанных с обслуживанием долга.

Библиографический список

1. *Банковское дело: розничный бизнес: учебн. пособие / кол. авт.; под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой.* М.: КноРус, 2016.
2. *Деньги, кредит, банки: учебник / кол. авт.; под ред. О.И. Лаврушина.* 13-е изд., стер. М.: КноРус, 2014.
3. *Жуков Е. Ф.* Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги. Практикум: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
4. *Заякин С., Перечнева И.* *Бриллиантовая рука // Эксперт Урал.* 2017. № 21 (728). С. 8–10.
5. *Инфляция будет расти // Эксперт.* 2017. № 29 (1038). С. 4.
6. *Снова умеренность и аккуратность // Эксперт.* 2017. № 25 (1034). С. 6.

А. И. Серебrenникова, В. П. Иваницкий

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социальные аспекты деятельности банков: роль в формировании среднего класса

Аннотация. Одним из существенных аспектов трансформации экономики в настоящее время является ее социализация, подразумевающая необходимость формирования среднего класса. В статье раскрывается специфика воздействия деятельности банка на изменение структуры общества через призму выполняемых банком социальных функций; приводится классификация воздействий.

Ключевые слова: банк; социальные функции банков; социализация экономики; средний класс; новая индустриализация; постиндустриальное общество.

В настоящее время российское общество и экономика находятся на сложном и крайне важном этапе развития, связанном с определением дальнейших перспектив развития. Характеристикой этапа с теоретической точки зрения можно считать наличие различных концеп-

ций развития экономики, включая новую индустриализацию и пост-индустриализм. Несмотря на различия концепций, их объединяет пристальное внимание к деятельности и качествам физических лиц, как движущей силы и основы преобразования экономики. Можно говорить, что человеческий потенциал и труд выступает в качестве одного из основных факторов производства и необходимого ресурса экономического роста. Эти взгляды развивают представления классических экономических школ, таких как ортодоксальный и христианский либерализм и др.

Новая индустриализация определяется как совершенствование существующих и появление новых технологий и отраслей, включая научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), управление и подготовку кадров [14]. Фактически ключевой характеристикой новой индустриализации представляется подготовка кадров, так как без нее невозможно осуществление НИОКР, развитие и создание новых технологий и т.д. Автор считает, что понятие подготовки кадров не в полной мере отражает глубину происходящих процессов. Недостаточно подготовить кадры, необходимо обеспечить их наиболее эффективное функционирование. Речь идет о формировании особого слоя общества – среднего класса, обладающего достаточным уровнем знаний и практических навыков, а также максимально мотивированного на созидательную деятельность.

Классическое представление о постиндустриальном обществе подразумевает среди основных его компонентов переход от производства товаров к экономике услуг, доминирование профессионального и технического класса, центральное место теоретических знаний как источника нововведений и формулирования политики, особую роль технологии и технологических оценок, создание новой «интеллектуальной технологии» [2, с. 18]. В данном случае подчеркивается не только роль человеческого потенциала и уровня развития личности, как носителя теоретических знаний, для экономики, но и значение отдельного человека и социума в целом как конечного ориентира и потребителя производимых благ. Более того, экономика постиндустриального общества часто ассоциируется с теорией социально-ориентированной рыночной экономики, предполагающей формирование новой социально-экономической системы, путем встраивания рынка с его теоретическими принципами в социальную и политическую структуру общества ([5; 8] и др.).

Обращаясь к текущей практике трансформации экономики, согласимся с мнением о наличии преобразований содержания экономических отношений и направленности их развития. Очевидным

направлением преобразований является возникновение элементов скоординированности, согласованности и социальной ориентированности, т.е. социализации экономики, которые подлежат пристальному изучению и теоретическому осознанию [3]. Сейчас происходит активное теоретическое осмысление процессов социализации экономики и финансов, вызвавшее появление большого количества публикаций на эту тему ([3; 5; 7–12; 15] и др.). При этом в достаточном количестве работ авторы уделяют внимание месту и развитию производительных сил, личности и среднего класса в процессе социализации экономики ([1; 7; 8; 10; 15] и др.). Зачастую наличие сформированного среднего класса общества рассматривается как обязательное условие социальной экономики [1; 7].

Однако следует отметить недостаток исследований теоретических аспектов и практики социализации в отдельных отраслях экономики и финансов, а также возможности и механизма развития среднего класса во взаимодействии с конкретными финансовыми социальными институтами. К таким социальным институтам по праву можно отнести коммерческие банки, призванные играть особую роль в финансировании новой индустриализации [13]. Оставляя за рамками данной работы обоснование социального характера деятельности банков, акцентируем внимание на ряде аспектов социальной значимости банков. В частности, исследователи выделяют следующие аспекты:

- 1) наличие функций коммерческих банков, имеющих социальную направленность;
- 2) возможность влияния банка на изменение социальной структуры общества, способствуя становлению и укреплению среднего класса;
- 3) повышение социального значения эффективности работы персонала и оптимальной организации деятельности банка;
- 4) динамичность банковского бизнеса и использование в нем новых технологий наряду с быстрым изменением потребностей клиентов [4].

По мнению авторов, третий и четвертый аспекты являются следствием характера и особенностей деятельности банков и в определенной степени связаны с выполняемыми банками экономическими функциями. Следовательно, наиболее значимым становится изучение первых двух аспектов в качестве основных. Кроме того, заметим наличие подчиненности второго аспекта по отношению к первому, так как именно наличие и выполнение банком присущих ему функций дает возможность воздействовать на изменение социальной структуры общества. Таким образом, наибольший интерес может представлять

вопрос влияния выполняемых банком функций на социальную структуру общества и формирование среднего класса. Следующий вопрос, на который необходимо найти ответ для определения уровня и характера воздействия деятельности банка на социальную структуру, – каковы возможные виды воздействия.

Что касается функций банка, то существует несколько подходов к их определению. В контексте исследования принципиальным является наличие социального характера в выполняемых функциях. Существует два взгляда на социальные функции банков:

– признание наличия социальной направленности практически во всех экономических функциях банков [4, с. 38]. Обоснованием служит наличие воздействия банков на экономику и общество;

– признание наличия социальных функций банка, наряду с экономическими. Например, к социальным функциям банков относят защитную, регулятивно-поведенческую функции и функцию «социального лифта» [6, с. 38].

Автору больше импонирует второй взгляд, так как разделение экономических и социальных функций позволит дать более четкую картину полноты выполнения банком тех или иных функций и их соотношения на различных этапах развития экономики.

Отталкиваясь от стандартных подходов, автор полагает возможным разделить воздействия, осуществляемые банками на социальную структуру общества и формирование среднего класса, по характеру действия на прямое и косвенное. Дадим краткую характеристику этим видам воздействий и проследим реализацию социальных функций банка в их разрезе.

Прямое воздействие связано с непосредственным взаимодействием банка с конкретным физическим лицом. Воздействие реализуется в процессе предоставления банковских услуг, реализации банковского продукта физическому лицу.

Прямое воздействие носит локальный избирательный характер, т.е. имеет значение для конкретного физического лица – клиента банка. Охват физических лиц воздействием может быть различным и зависит от масштабов деятельности банка.

В качестве примеров прямого воздействия можно назвать образовательные, ипотечные и другие виды кредитов физическим лицам, вклады и т.д. Иными словами, примером может быть любой розничный банковский продукт, способный повлиять на благосостояние, модель сбережения или потребления физического лица, его образование и как итог, социальное положение. Направление деятельности банков, связанное с услугами для физических лиц, оказывающее воздействие

на формирование человеческого капитала (а значит и среднего класса) в контексте социальных функций хорошо изучено [6].

Остановимся более подробно на рассмотрении косвенного воздействия банка на социальную структуру общества. Косвенное воздействие не связано с непосредственным взаимодействием банка с конкретными физическими лицами, принадлежащим к различным классам общества. Воздействие возникает в процессе контакта банка с органами государственной власти, предприятиями и организациями различных форм собственности и отраслей.

Косвенное воздействие реализуется в ходе деятельности банка по обслуживанию клиентов – юридических лиц и выполнения операций в собственных интересах.

Воздействие носит масштабный характер и затрагивает интересы различных по величине групп лиц.

Типичными примерами косвенного воздействия могут являться кредитование и прием депозитов у предприятий и организаций, инвестиционная деятельность банка, обслуживание государственных программ, создание партнерств, проведение мероприятий в рамках программ корпоративной социальной ответственности банка и др.

Обратимся к рассмотрению наиболее характерного и яркого аспекта деятельности любого банка – кредитованию. Доступ к ресурсам в ходе кредитования для предприятия означает возможность расширения производства, стабилизации выплат и повышения заработной платы работников и доходов собственников, увеличение количества работников предприятия, возможность вложения в повышение квалификации работников и т.д. Напомним, что увеличение уровня дохода наряду с определенной моделью потребительского поведения (приобретение собственного жилья, бытовой техники, автомобиля, туристических продуктов и т.п.) является характеристикой среднего класса, а вложения в кадры представляет собой одну из черт социальной экономики.

Неотъемлемым этапом кредитования является проверка кредитоспособности предприятия, включающая проверку широкого спектра показателей, характеризующих предприятие. Обычно на получение кредита могут претендовать перспективные предприятия, имеющие план развития и выполняющие свои социальные обязанности по отношению к работникам. В такой ситуации банк в процессе деятельности ведет проверку устойчивости предприятия и выполнения социальных гарантий по отношению к работникам. В свою очередь, наличие системы социальных гарантий играет существенную роль в фор-

мировании среднего класса, а повышение устойчивости является отличительной чертой социальной экономики в целом.

Особое значение приобретает кредитование градообразующих предприятий или социально значимых отраслей экономики, таких как сельское хозяйство. В данной ситуации стабильное эффективное взаимодействие предприятия и банка влияет не только на жизнь работников предприятия, но и целой территории и способно дать толчок к развитию экономики региона.

Исходя из сказанного и сложившегося понимания приведенных выше социальных функций, можно отметить следующее:

– защитная функция реализуется через обеспечение непрерывности получения гражданами текущих доходов. Как правило, функция ассоциируется с депозитной деятельностью и получением доходов от депозитов [6]. Однако, автор считает возможным расширить ее понимание. Очевидно, что в случае кредитования юридических лиц проявляется четкое влияние банковского кредитования на стабилизацию получения доходов работниками предприятий и его владельцами. Дополнительно считаем, что защитная функция может реализовываться через обеспечение социальных гарантий граждан, а банк при кредитовании создает, своего рода дополнительный механизм контроля соблюдения этих гарантий;

– регулятивно-поведенческая функция реализуется через выбор модели экономического (сберегательного, потребительного) и социального поведения индивида [6]. При кредитовании банком юридических лиц, по мнению автора, стабилизация и увеличение объемов доходов работников, появление дополнительных социальных гарантий, повышение уровня квалификации и образования, расширение возможности прямого доступа к банковским продуктам стимулирует изменение экономического поведения, приближая его к поведению среднего класса;

– функция «социального лифта» реализуется через обеспечение индивида банковскими услугами (депозиты, кредиты для физических лиц), которые создают механизмы «социального лифта» [6]. Автор считает необходимым, отметить, что механизмы «социально лифта» могут формироваться и при кредитовании юридических лиц. С одной стороны, повышение квалификации за счет работодателя стимулирует развитие личности работника и может дать толчок к увеличению его доходов и карьерному росту. С другой стороны, уже само повышение доходов физического лица предоставляет ему расширенную возможность повышения уровня образования и запускает механизм «социального лифта».

Итак, одним из значимых вкладов банков в обеспечение устойчивого экономического развития страны может явиться деятельность, связанная с изменением социальной структуры путем содействия формированию и развитию среднего класса на основе выполнения своих социальных функций.

Библиографический список

1. *Баймуратов У.* Социализация в экономике: от индивида до государства: избр. науч. тр. Алматы: БИС, 2007. Т. 7.
2. *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: пер. с англ. 2-е изд. М.: Academia, 2004.
3. *Бочко В. С.* Скоординированное и социально ориентированное развитие экономики – важное научное направление экономических исследований // Журнал экономической теории. 2013. № 3. С. 27–38.
4. *Воронов А. А.* Социальная роль банков в условиях современной России // Известия Саратовского университета Сер.: Социология. Политология. 2007. Т. 7. Вып. 1. С. 37–41.
5. *Грошева Т. А.* Россия на пути к социально ориентированной рыночной экономике // Известия Томского политехнического университета. 2005. Т. 308. № 5. С. 189–192.
6. *Крылова Л. В.* Экономические и социальные функции банков // Труд и социальные отношения. 2015. № 6. С. 34–46.
7. *Макаревич М. М.* Необходимость социализации рыночной экономики // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 7. С. 3–11.
8. *Макаревич А. Н., Мозуль Л. Н.* Теоретико-методологические аспекты социализации экономики региона // Вестник АПК Ставрополя. 2014. № 3(15). С. 273–277.
9. *Матвеев М. М.* Вопросы экономической сущности социализации рыночной экономики // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 8. С. 21–25.
10. *Попов Ю. Н., Гришина Т. В.* Конкуренция и социализация рыночной экономики // Труд и социальные отношения. 2012. № 11. С. 11–25.
11. *Попов Ю. Н.* Социальная экономика – ИФ или действительность? // Труд и социальные отношения. 2016. № 3. С. 33–49.
12. *Рязанов В. Т.* (Не)Реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. М.: Экономика, 2016.
13. *Серебrenникова А. И., Куваева Ю. В., Микрюков А. В.* Роль банков в финансировании новой индустриализации // Новая индустриализация: мировое, национальное, региональное измерение: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 6 декабря 2016 г.). Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. Т. 1. С. 215–218.
14. *Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В.* Перед вызовами третьей волны индустриализации: страна, регион // Известия УрГЭУ. 2016. № 3 (65). С. 14–25.

15. *Шутаева Е. А.* Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации // Ученые записки Тагурского национального университета имени В. И. Вернадского. Сер.: Экономика и управление. 2014. Т. 27 (66). № 1. С. 186–194.

Ю. В. Куваева, О. В. Котова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Национальные банки развития: опыт России и Китая в реализации социальной функции финансирования экспортных операций через механизм кредитования

Аннотация. Рассмотрена специфика финансирования товаропроизводителей экспортной продукции через механизм долгосрочного кредитования, осуществляемого банками развития, с позиции реализации указанными институтами социальной функции. Анализируя, каким образом описанная функция выполняется банками развития России и Китая, авторы констатируют отрицательную динамику кредитования отечественных товаропроизводителей, ориентированных на экспорт, Внешэкономбанком.

Ключевые слова: социальная функция; долгосрочное кредитование; банк развития; кредитование экспорта; экспортная дисциплина; Внешэкономбанк; China Development Bank.

В соответствии со Стратегией научно-технологического развития Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 01.12.2016 № 642, одним из основополагающих принципов государственной политики в области научно-технологического развития Российской Федерации является разработка качественно новых технологий, создание инновационных, прорывных продуктов и услуг, формирование новых рынков сбыта, а так же занятие устойчивого положения на них. Таким образом, предполагается форсировать экономический рост, который в условиях смены парадигмы экономического развития, нужно, прежде всего, обеспечить финансированием.

Именно с этой целью, во многих странах мира, начиная с 50-х годов прошлого века, создаются национальные банки развития, осуществляющие инвестиционно-кредитную деятельность и организованные в форме государственных корпораций или на базе частно-государственного партнерства. Национальные банки развития отличаются от других типов банков высокой степенью капитализации, что позволяет им выполнять масштабные задачи, направленные на решение структурных экономических проблем. Извлечение прибыли не является основной целью деятельности таких банков, поскольку эти институты создаются для реализации социальных или иных обще-

ственно полезных функций, как правило, связанных с восстановлением, реструктуризацией, модернизацией и (или) инновационным обновлением экономики. Таким образом, если одной из важнейших функций банков развития является осуществление финансирования «длинных» инвестиций в реальный сектор экономики, в ущерб краткосрочным, менее рискованным и более прибыльным вложениям, то можно говорить о реализации такими банками социальной функции долгосрочного кредитования для целей национального развития.

На этапе трансформационного перехода от сырьевой экономики к экономике плюралистического типа, одним из ключевых критериев разумной промышленной политики со стороны государства должна являться грамотная переориентация рентного дохода, полученного от «сырьевых левиафанов», в пользу поддержки независимых производителей промышленной продукции. Вопрос заключается лишь в том, насколько велико желание государства проводить такую политику, а национальные банки развития при этом выступают исключительно инструментом ее реализации.

Осуществляя описанную ранее социальную функцию долгосрочного кредитования для целей национального развития банки развития, реализуя различные финансовые продукты, способны «подталкивать» компании к оттачиванию производственных навыков сначала на внутреннем, локальном рынке, постепенно, через механизм кредитования, стимулируя производителей двигаться от выпуска простейших машин, станков и оборудования, к гораздо более сложным продуктам. В дальнейшем, эти же банки развития, за счет финансирования инвестиций и принуждения к соблюдению «экспортной дисциплины» стимулируют компании «молодой промышленности» к выходу на внешние экспортные рынки, которые, как правило, устанавливают более высокую планку качества продукции. Таким образом, поскольку истинное (за счет улучшения качества) признание своей продукции производителями, как показывает практика, получают именно на внешних рынках, можно говорить о том, что через экспортные рынки такая продукция становится по настоящему конкурентоспособной. По этому пути проходили в разное время экономики Южной Кореи, Тайваня, Японии, и именно эта задача – создание новых продуктов, вывод их на экспорт и закрепление на внешних рынках за счет конкурентоспособности – описана в Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации.

Как показывает опыт развитых и многих развивающихся экономик, осознавая значимость выхода на внешние рынки, государства особое внимание уделяют поддержке производителей товаров, работ,

услуг, ориентированных на экспорт. В этой связи представляется интересным рассмотреть китайский опыт функционирования национальных банков развития, реализующих социальную функцию финансирования экспортеров через механизм долгосрочного кредитования, а также кратко обсудить сложившуюся тенденцию в реализации описанной функции отечественным институтом развития.

В 1994 г. в Китае были созданы три «политических» инвестиционных банка в рамках проводимой налоговой и финансовой модернизации: China Development Bank, Export-Import Bank и Agricultural Development Bank. Политическими эти банки называются потому, что они уполномочены давать ссуды для поддержки государственной аграрной и индустриальной политики [2, с. 371]. China Development Bank (CDB), является главным инвестиционным банком развития из описанной тройки. Будучи ведущим финансовым институтом развития Китая CDB функционирует в форме государственной акционерной компании, полностью принадлежащей государству¹.

Национальные банки развития используют в своей деятельности более или менее известные стандартные финансовые продукты поддержки экспорта, а именно: экспортное кредитование, финансирование коммерческого кредита экспортера, финансирование торгового оборота с иностранными покупателями, прямой кредит иностранному покупателю, кредит банку иностранного покупателя и т.д.

Приблизительно с 2006 г. CDB финансировал различные сделки со странами Юго-Восточной Азии, Африки, Латинской Америки, а также с Россией [2, с. 371]. При этом CDB использует такие инструменты как прямое экспортное кредитование китайских компаний, работающих на экспорт, а также предоставление кредитов для финансирования инфраструктурных проектов, реализуемых в развивающихся странах. Например, в 2007 г. в CDB баланс внешних займов, выдаваемых с целью продвижения на внешние рынки китайской продукции был зафиксирован на уровне 18 млрд дол., в 2008 г. – 65 млрд дол., в 2009 – 98 млрд дол. [2, с. 511], что означает темп роста всего за три года 544,4 %! Условием внешних займов CDB является финансирование инфраструктурного проекта за рубежом только в том случае, если китайские компании осуществляют строительство, а китайские производители поставляют и монтируют оборудование. Собственно говоря, такая политика не является новой и копирует промышленное развитие Японии эпохи Мейдзи в начале XX в., которое осуществлялось за счет агрессивного экспорта в индустриально отсталые государства, а также

¹ Особенности деятельности Банка развития Китая. URL: http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/strman/sm201212_1.pdf.

экспорта Южной Кореи в 1970–1980 гг. строительных услуг, а в более позднем периоде уже и конкурентоспособной продукции.

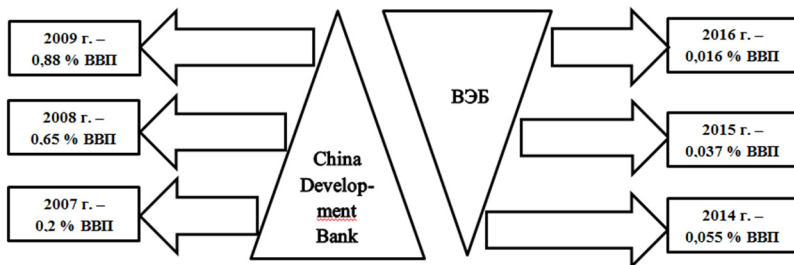
В России национальный банк развития «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (ВЭБ) основан в 2007 г. на базе Внешэкономбанка СССР. Как и банки развития, созданные в зарубежных странах, ВЭБ наделен функциями, существенным образом отличающимися от функций обычных коммерческих банков, и именно кредитование для целей национального развития, по замыслу создания ВЭБ, должно быть приоритетным в деятельности банка. Так, согласно п. 1 ст. 3 Федерального закона от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития» (с изм. и доп.) государственная корпорация «Внешэкономбанк» действует в целях повышения конкурентоспособности российской экономики, ее диверсификации, стимулирования инвестиционной, внешнеэкономической, страховой, консультационной и иной деятельности по реализации проектов в РФ и за рубежом, направленных на развитие инфраструктуры, инноваций, особых экономических зон, защиту окружающей среды, поддержку экспорта российских товаров, работ и услуг, а так же на поддержку малого и среднего предпринимательства. Более того, согласно указанному закону ВЭБ является государственной корпорацией, а наличие данного статуса, согласно ст. 7.1 ФЗ от 12.01.96 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп.), обязывает действовать исключительно в целях реализации социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

Таким образом, ВЭБ, как и китайский CDB, должен в силу определенного законом статуса национального банка развития в первую очередь сосредоточиваться на реализации социальных функций для достижения максимального эффекта развития, а одним из важнейших инструментов для этого являются финансовые продукты поддержки отечественных компаний, готовых производить товары на экспорт.

Вместе с тем анализ, проведенный автором статьи, свидетельствует о том, что объем кредитования, направленного ВЭБ на поддержку экспортеров, год от года уменьшается. Так, по итогам 2014 г. банк предоставил экспортных кредитов на сумму 43,6 млрд р. (734, 5 млн дол. США); по итогам 2015 г. объем таких кредитов составил 30,4 млрд р. (512,1 млн дол. США), а в 2016 г. и вовсе снизился до 15,8 млрд р. (266,1 млн дол. США)¹. Очевидно, что в абсолютных цифрах показатели кредитования китайским и отечественным банками развития экспортных операций являются малоинформативными и не дают полного представления об объемах такого финансирования.

¹ Годовые отчеты ВЭБ. URL: <http://www.veb.ru/ifi/rep/annual>.

Поэтому мы сравнили долю кредитов, направленных на поддержку экспортеров в ВВП Китая и России, и представили соответствующие данные на рисунке.



Доля финансовых продуктов поддержки экспортеров, реализуемых национальными банками развития в ВВП Китая и России¹

Характерно, что ситуация с финансированием экспортных операций CDB пришлась на период мирового кризиса 2008–2009 гг., и в этих условиях Китайский национальный банк развития из года в год увеличивал величину поддержки товаропроизводителей, ориентированных на экспорт. Внешэкономбанк в период кризиса, начавшегося в 2014 г., напротив, на протяжении последующих трех лет только снижал долю финансирования экспортеров в ВВП (на рисунке четко прослеживаются две описанные разнонаправленные тенденции).

Естественно, по масштабам китайская экономика на порядок превосходит российскую: 11,383 трлн дол. ВВП Китая по итогам 2016 г. против 1,448 трлн дол. ВВП РФ. Вместе с тем доля, направляемая банками развития на финансирование товаропроизводителей, ориентированных на экспорт в ВВП, наглядно характеризует приоритеты государства в этом направлении.

Согласно «Стратегии развития до 2021 г. и бизнес-модели деятельности ВЭБ» с 2015 г. одной из основных причин ухудшившихся условий деятельности банка с финансированием инвестиций отмечено введение санкций и закрытие доступа на внешние рынки капитала. При этом ни один из «политических» национальных банков развития Китая никогда не получал средства за рубежом, привлекая ресурсы за счет выпуска внутренних облигаций. Это может означать, что причины, по которым социальная функция кредитования товаропроизводи-

¹ Составлено по: [2] и материалам Федеральной службы государственной статистики РФ.

телей, ориентированных на экспорт, практически не реализуются отечественным национальным банком развития, лежит отнюдь не только в плоскости недостатка финансирования, а скорее всего в том, что государство, определяя приоритеты долгосрочного научно-технологического, социально-экономического развития России, не ставит во главу угла переориентацию рентного дохода сырьевых компаний (к слову сказать, существенные доли которых также принадлежат государству) на развитие компаний, производящих продукцию в различных отраслях экономики, но ориентированных на экспорт.

Причин возникновения такой ситуации может быть множество, однако автор считает возможным представить в данной статье нетривиальную точку зрения Л. Бальцеровича и А. Жоньца, поясняющую причины, по которым люди, принимающие государственные решения отказываются от реализации важнейших, с точки зрения экономики действий, или, по крайней мере, не принимают для этого сколько ни будь активных мер.

Дело в том, что результаты на уровне всей экономики, в том числе направления ее трансформации, в конечном счете, всегда зависят от индивидуальных решений конкретных людей. Эти решения можно рассматривать как результат взаимодействия индивидуальных предпочтений и ситуации выбора [3].

Индивидуальные предпочтения определяются мотивационными предрасположенностями, среди которых обычно выделяют внешние мотиваторы денежного характера (доход или богатство как источник потребления), внешние мотиваторы социального характера (репутация, положение в обществе и т.д.), а также внутренние мотиваторы достижения удовольствия. Мотивационные предрасположенности индивида переводят ситуацию выбора на уровень множества допустимых решений.

Множество допустимых решений имеет два измерения:

первое, определяющее действия, которые данный человек рассматривает как допустимые;

второе, приписывающее определенным действиям определенную полезность, что дает возможность упорядочить их в соответствии с предпочтениями данного человека [1, с. 73–74].

По мнению Л. Бальцеровича и А. Жоньца, «человек не станет внедрять новшества, если в ситуации выбора и при его (человека) мотивационных предрасположенностях такие новшества имеют низкую ожидаемую полезность по сравнению с альтернативными вариантами (например, хищениями, погоней за рентой и т.п.)» [1, с. 74].

Финансирование экспортных операций и в целом, поддержка государством компаний, готовых что-либо производить на экспорт, на начальном этапе, безусловно, являются в определенном смысле новшествами для любой экономики. Именно поэтому возможно предположить, что, руководствуясь мотивационными соображениями денежного характера (поскольку иные мотиваторы в процессе принятия государственных решений, как правило не участвуют), лица, принимающие важнейшие для отечественной экономики решения не стремятся выбирать сложный, долгосрочный и дорогостоящий процесс стимулирования компаний, способных к производству продукции, конкурентной на внешних рынках по причине того, что такой процесс в краткосрочном периоде имеют низкую ожидаемую полезность по сравнению с другими возможностями, как например, с тем же рентным доходом.

Естественно, это не может являться единственной причиной, по которой отечественный банк развития недовыполняет социальную функцию финансирования экспортеров через механизм кредитования, однако недооценивать мотивационные предрасположенности лиц, принимающих ответственные решения на уровне экономики, по мнению автора, не следует.

Библиографический список

1. *Загадки* экономического роста: движущие силы и кризисы – сравнительный анализ / науч. ред.: Л. Бальцерович, А. Жоньца; пер. с польского Ю.В. Чайникова; под науч. ред. А. В. Куряева. М.: Мысль, 2012.
2. *Стадвелл Д.* Азиатская модель управления: удачи и провалы самого динамичного региона в мире: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2017.
3. *Balcerowicz L.* Socialism, Capitalism, Transformation. Budapest: Central European University Press, 1995. P. 4–15.

Облигации: социально ориентированные аспекты инвестирования

Аннотация. Представлен анализ современных тенденций выпуска и обращения государственных и корпоративных облигаций. Раскрыты новые возможности для инвесторов в условиях сдерживающих факторов привлечения капитала с международных финансовых рынков финансирования экономики страны и наиболее значимых корпораций. Закрепившаяся тенденция снижения ключевой ставки и стабилизации инфляции на достаточно низком уровне при стимулировании внутреннего спроса со стороны инвесторов на рынке инструментов с фиксированной доходностью придаст дополнительный импульс росту валового внутреннего продукта. Стимулирующие меры, связанные с возмещением налога на доходы физических лиц, обеспечат не только приемлемую доходность по государственным и корпоративным облигациям, но и будут способствовать участию инвесторов в решении социально-экономических задач страны.

Ключевые слова: государственные и корпоративные облигации; инвестор; индивидуальный инвестиционный счет; купонный доход.

На протяжении последних нескольких лет ЦБ РФ планомерно снижает ключевую ставку, что приводит к уменьшению доходности, в первую очередь, банковских вкладов – наиболее распространенного способов вложения и сохранения денег среди населения. В этих условиях необходимо развивать альтернативные источники инвестирования и решать задачи финансовой инженерии [1, с. 33], так как популярность депозитных вкладов будет постепенно падать. Главная задача текущего момента – предложить населению низкорискованные социально-ориентированные инструменты для инвестирования, стимулировать действия инвесторов в этом направлении. Экономика страны, хозяйствующие субъекты нуждаются в привлечении капитала, финансировании с помощью инструментов открытого рынка. Коммерческим банкам следует основное внимание при кредитовании хозяйствующих субъектов направить на средние и малые компании.

Потенциал инвестиций со стороны населения огромен: по материалам официального сайта ЦБ РФ, на банковских вкладах в России размещено 18,8 трлн р., драгоценных металлов и иностранной валюты на сумму 5,6 трлн р.¹, что сопоставимо с величиной годового Федерального бюджета РФ.

¹Центральный Банк России. URL: <http://www.cbr.ru>.

В настоящее время государством выполняется ряд стимулирующих мероприятий для привлечения накопленных средств населения на фондовый рынок, в частности, на рынок облигаций:

1) введение налоговых льгот для физических лиц:

а) индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) – (налоговый вычет);

б) освобождение от НДФЛ купонного дохода ОФЗ;

в) освобождение от НДФЛ купонного дохода корпоративных облигаций, выпущенных после 01.01.2017;

2) выпуск «народных» ОФЗ.

Есть спорные моменты, когда выпуск «народных» ОФЗ вступает в противоречие с обращающимися облигациями федерального займа, доступными также для физических лиц (инвесторов) на более лучших условиях. В настоящее время оптимальный вариант инвестирования в облигации (государственные и корпоративные) – открытие индивидуального инвестиционного счета (ИИС), и эта тенденция будет только усиливаться в ближайшие годы в связи со снижением доходности по депозитным вкладам и возможностью получения налогового вычета по инвестициям в облигации. Можно утверждать, что появилась реальная альтернатива банковским вкладам [2, с. 134], когда инвестор становится ответственным и социально ориентированным.

Специальные выпуски ОФЗ-н (для населения) лишены достоинств обозначенной выше схемы:

– невозможностью приобретения облигаций на ИИС;

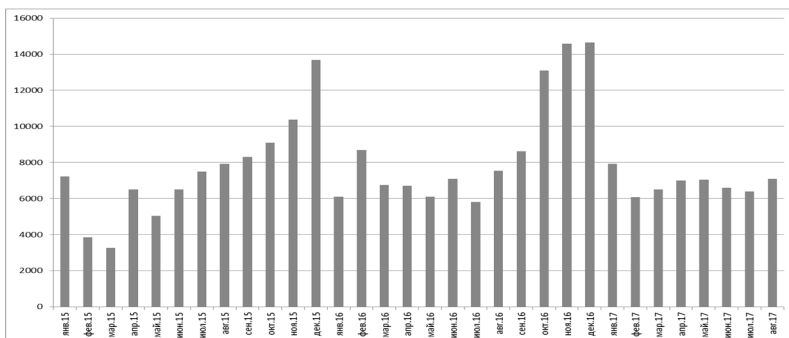
– отсутствием вторичного рынка этих инструментов;

– высокими комиссиями при покупке и продаже бумаг (0,5–1,5 % суммы сделки).

Безусловно, основная проблема развития рынка облигаций заключается, с одной стороны, в низкой инвестиционной активности населения, а с другой – в недостатке свободных денежных средств частных инвесторов. За условный индикатор, характеризующий инвестиционную активность частных лиц, можно принять динамику открытия ИИС. Сравнивая количество открытых ИИС с января 2015 г. по август 2017 г., на рисунке можно увидеть, что наблюдается лишь слабый рост, не оправдавший оптимистичных надежд экспертов¹. Причины можно найти в неподготовленности всех заинтересованных сторон к внедрению индивидуальных инвестиционных счетов [3]. Органы государственной власти и управления, приняв такой сценарий

¹ Ожидалось, что количество открытых ИИС уже в 2015 г. составит 200 тыс. шт. (по оценкам ПАО «Сбербанк»), 1 млн шт. (УК «Альфа-Капитал»), а привлечь с помощью ИИС удастся около 1 трлн р. (ПАО «Московская биржа»).

развития фондового рынка, сами остались в роли наблюдателей. Подавляющее большинство ИИС открыто со спекулятивными целями, в надежде на рост стоимости портфеля акций. При таком подходе можно снова дискредитировать идею социально ориентированного инвестирования и стать свидетелем очередного проигрыша и недоверия участников, когда по итогам трех лет рынок акций останется на текущих уровнях или будет еще ниже (см. рисунок).



Динамика открытия ИИС с января 2015 по август 2017 г.¹

По мнению авторов, причины такой ситуации следующие:

- низкий уровень финансовой грамотности населения, отсутствие общей культуры инвестирования;
- недоверие населения к фондовому рынку, где работают ключевые институты финансирования рыночной экономики [2, с. 135];
- мошеннические действия третьих лиц.

Более конкретные проблемы, препятствующие росту популярности ИИС, заключаются в том, что инструменты фондового рынка, являются более сложными для понимания (в том числе и из-за своего многообразия) гражданами по сравнению с продуктами коммерческого банка.

Важным моментом является отсутствие гарантий сохранности денежных средств клиента, что, несомненно, является слабой стороной в сравнении с банковским вкладом, на который распространяется действие Федерального закона «О страховании банковских вкладов...»². Для решения проблемы следует ввести аналогично системе

¹ ПАО «Московская биржа». URL: <http://moex.com/>.

² О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон от 23.12.2003 (с изм. от 13.07.2015). № 39-ФЗ.

страхования вкладов – компенсационный фонд сохранности средств клиента от неправомерных и/или ошибочных действий организации, в которой открыт счет.

Другая проблема заключается в том, что в коммерческих банках, имеющих лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, имеет место внутренний конфликт интересов между предложением клиентам банковских и инвестиционных операций. Прибыль, получаемая банком от разницы процентных ставок по вкладам и кредитам будет выше, чем, если бы клиент открыл ИИС, приобрел облигации и продал их только через 3 года. Конечно, такой пример не является типичным. Брокерские услуги оплачиваются в виде комиссионных от купли-продажи, и прибыль брокера тем больше, чем больше сделок совершает клиент. Но, в этом случае, клиент должен заниматься спекулятивным трейдингом, что вряд ли входило в планы государства при разработке программы ИИС.

Стабильность ситуации в экономике порождает некоторые частные противоречия. Горизонт инвестирования через ИИС оптимальный 3 года, но на такие короткие сроки не выпускаются государственные рублевые, а также номинированные в иностранной валюте облигации. Это позитивно в целом для экономики, но технически (для удобства инвесторов) требует дополнительных знаний расчета текущей доходности облигаций и их мониторинга на рынке.

Анализ рынка корпоративных облигаций со сроком погашения через 3 года показывает, что доходность к погашению находится в пределах 8,24–13,25 % годовых¹. Это еще раз доказывает, что даже при минимальной доходности с учетом возврата подоходного налога доходность по ИИС составит 12,57 % годовых, что существенно выше ставок по депозитным вкладам. На 1–2 % будет ниже доходность при использовании в качестве инструмента инвестирования ОФЗ (текущая доходность по облигациям с погашением через 3 года составляет 7,0–7,7 % годовых², что тоже абсолютно конкурентно с рынком депозитов).

Инвестирование в облигации предполагает возможность достаточно точной оценки ожидаемой доходности, что делает их востребованными. С учетом освобождения купонного дохода по корпоративным облигациям от налога на доходы физических лиц, номинированным в рублях и эмитированным в период с 1 января 2017 г. по 31 декабря 2020 г. (по государственным ценным бумагам эта льгота действует), позволяет населению не только получить достаточно вы-

¹ ПАО «Московская биржа». URL: <http://moex.com/>.

² Там же.

сокую доходность по инвестициям, но и реально включиться в финансирование экономики страны.

Проанализируем несколько портфелей, состоящих из различных облигаций:

- портфель 1, состоящий только из государственных ценных бумаг (ОФЗ);
- портфель 2, состоящий только из корпоративных облигаций, выпущенных до 01.01.2017;
- портфель 3, состоящий из корпоративных облигаций, выпущенных после 01.01.2017.

В таблице приведены инвестиционные указанные портфели с горизонтом инвестирования 3 года и суммой вложенных средств 400 тыс. р. (предельная сумма в год, с которой можно получить налоговый вычет).

Инвестиционные портфели для разных типов облигаций

№ п/п	Наименование облигации	Дата погашения (или оферты)	Доходность, % в год	Цена приобретения, р.	Количество в портфеле, шт.
Портфель 1					
1	ОФЗ-26214-ПД	27.05.2020	7,71	988,3	400
Средняя доходность портфеля: 7,71 % годовых					
Портфель 2					
1	Лента-БО-001Р-01	26.05.2020	8,77		100
2	МТС-001Р-02	25.03.2021	8,71		100
3	РСХБ-01Р-6об	25.09.2020	8,68		100
4	Транснефть АК-001Р-06	24.03.2021	8,40		100
Средняя доходность портфеля: 8,64 % годовых					
Портфель 3					
1	Лента-2-об	03.03.2020	9,82		100
2	МТС-8-об	03.11.2020	9,32		100
3	РСХБ-15-6об	18.12.2020	8,88		100
4	Транснефть АК-5-6об	15.04.2021	9,55		100
Средняя доходность портфеля: 9,39 % годовых (после налогообложения – 8,17 % годовых)					

В таблице сформированы портфели с учетом диверсификации рисков, главным образом, по отраслям. В портфеле 1 такая процедура не требуется, так как единственным эмитентом ОФЗ является Министерство финансов РФ. Как и следовало ожидать, доходность портфеля 2 выше, чем портфеля 3.

Таким образом, перед инвестором встает выбор между портфелями 1 и 2: второй портфель с доходностью 8,64 % обладает более высоким риском дефолта эмитента по сравнению с первым портфелем, доходность которого 7,71 %. При этом, возможно, формирование

портфелей как в предложенном виде, так и в качестве различных комбинаций (комбинированный портфель № 4):

– 30/70 (30 % – ОФЗ, 70 % – корпоративные бумаги, освобожденные от НДФЛ);

– 50/50;

– 70/30; и т.д.

Эти портфели, в зависимости от сочетания облигаций, будут обеспечивать доходность от 7,71 до 8,64 % годовых, а возврат налоговых вычетов позволит повысить доходность только при однократном инвестировании в 400 тыс. р. на 4,33 % в год. Эффективная доходность будет еще чуть выше (0,7–1,0 % в год дополнительно), так как возврат налогового вычета и выплаченные купонные доходы будут снова реинвестированы в облигации.

Вывод очевиден – начинать практику социально ориентированного инвестирования своих сбережений нужно с инструментов с фиксированной доходностью, классическими примерами которых являются государственные и корпоративные облигации, обремененные в формат индивидуального инвестиционного счета с льготой по вычету подоходного налога.

Библиографический список

1. *Маршалл Дж. Ф., Бансал Ф. К.* Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2008.

2. *Инновационное развитие денежно-кредитной и финансовой систем в условиях пространственно-экономических трансформаций / под науч. ред. В.П. Иваницкого, М.С. Марамыгина.* Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016.

3. *Лахно Ю. В.* К вопросу о вовлечении населения в инвестиционный процесс на организованном рынке ценных бумаг России // *Финансы и кредит.* 2015. № 9 (643), С. 57–64.

Социальные облигации: понятие, особенности и перспективы применения в России

Аннотация. Рассмотрены понятие и особенности социальных облигаций. На основании анализа опыта зарубежных стран определены преимущества и недостатки использования этого инструмента для социального инвестирования; изложены перспективы его внедрения в российскую практику.

Ключевые слова: социальные облигации; инвестиции; государство; расходы бюджета; показатели эффективности.

В условиях дефицита бюджетных средств, растущего спроса общества на предоставление социальных услуг в сфере здравоохранения, образования, социальной защиты большое значение приобретает поиск инновационных способов социально ориентированного инвестирования. Одним из таких способов является использование «социальных облигаций».

Опыт реализации подобных проектов имеют Австралия, Великобритания, США, Швейцария. В Российской Федерации пока не сложилось не только практики применения такого финансового инструмента, но даже серьезной научной оценки. По состоянию на 1 сентября 2017 г. в РИНЦ данной теме было посвящено менее 10 научных статей [1–6].

Изучение возможностей использования социальных облигаций для финансирования социальной сферы в Российской Федерации необходимо начать с определения сути рассматриваемого понятия. В зарубежной литературе используется несколько терминов:

- «social impact bonds», которые в русском переводе звучат как «облигации социального воздействия» [1; 4], или социально ориентированные облигации» [6];
- «pay for success bonds» (облигации с платой за успех);
- «development impact bonds» (облигации для ускоренного развития).

Ввиду отсутствия единого подхода к переводу рассматриваемого понятия на русский язык далее будет использоваться термин «социальные облигации». Для понимания правовой и экономической природы «социальных облигаций» был изучен опыт из использования в Великобритании, США и Швейцарии. Первый проект использования «социальных облигаций» был реализован в Великобритании. Он связан с реабилитацией вышедших на свободу заключенных. Социальная

проблема, на решение которой был направлен проект, заключается в том, что лица, однажды совершившие преступление, склонны к рецидиву преступлений. Эта тенденция характерна и для России, где уровень рецидивной преступности возрос с 29,8 % в 2006 г. до 53,8 % в 2015 г. [7]. Из-за рецидива члены общества подвергаются дополнительному риску, а государство вынуждено финансировать тюрьмы и содержание преступников.

В целях снижения рецидивной преступности Министерство юстиции инициировало проект «тюрьмы Питсборо» с использованием «социальных облигаций». Выплаты инвесторам должны были осуществляться при условии, что через 6 лет с начала реализации проекта число рецидивов сократится на 7,5 % и более. В этом случае держателям облигаций будет выплачиваться доход по ставке 7,5 % годовых. Источником финансирования выплат выступала экономия бюджета на расходах в части содержания заключенных. Средства, полученные от инвесторов, были направлены на образовательные программы для заключенных, создание рабочих мест и даже обеспечение жильем. В результате реализации программы рецидивы действительно снизились, инвесторы получили первый транш выплат. В дальнейшем проект был свернут из-за того, что в Великобритании стала реализовываться государственная целевая программа по снижению преступности. Несмотря на это проект «тюрьмы Питсборо» получил достаточно высокую оценку в международных кругах [9].

В Швейцарии в 2015 г. «социальные облигации» были использованы для решения проблемы беженцев и мигрантов. В качестве ключевых показателей эффективности проекта выбран показатель трудоустройства мигрантов. На начало проекта он составляет 20–40 %. Благодаря проекту социальных облигаций предполагается повысить его до 50 %. В случае, если цели программы будут достигнуты, правительство Швейцарии оплатит предоставленные услуги, а инвесторы смогут получить прибыль от вложений. «Социальные облигации» также нашли применение в таких сферах как развитие детей (в том числе с нарушениями в развитии), социализация бездомных, адаптация молодёжи к рынку труда, борьба с заболеваниями.

На основании представленных примеров можно сделать вывод о том, что государство обязуется выплачивать по «социальным облигациям» инвесторам определенный доход в случае, если заранее определенный показатель эффективности достигнет заданного уровня (например, снизится безработица, преступность, заболеваемость). Полученные от инвесторов средства поступают организациям, которые

занимаются решением определённой социальной программы. В договорных отношениях участвуют несколько сторон:

- плательщик по обязательствам (государство, муниципалитет);
- инвесторы (донаторы, спонсоры);
- организации, решающие социальную проблему.

В качестве дополнительных участников можно выделить организатора сделки, который берет на себя решение финансовых вопросов, привлечение инвестиций, выплату дохода. Независимый оценщик необходим для того, чтобы определять статистические данные, рассчитывать показатели эффективности.

С точки зрения российского права «социальные облигации» нельзя отнести к традиционным облигациям, так как у них отсутствуют практически все признаки, указанные в законе «О рынке ценных бумаг». Социальные облигации скорее можно отнести к производным финансовым инструментам. В силу этого термин «социальные облигации» в российском правовом поле может использоваться с определенной долей условности вплоть до принятия нормативных актов, которые дадут четкое определение этому понятию.

На основании анализа зарубежного опыта и литературы предлагается выделить основные особенности «социальных облигаций»:

- использование инвестиций на решение социальных задач;
- долгосрочность вложений;
- рисковый характер вложения, так как выплата дохода связана с достижением целевых показателей;
- сложный состав участников.

Появление проектов социального инвестирования с использованием «социальных облигаций» соответствует нескольким запросам, которые идут как от государства, так и от предпринимательского общества. «Социальные облигации» имеют преимущество перед традиционной благотворительностью, так как дают возможность инвестору получить доход при достижении запланированных показателей. Использование «социальных облигаций» сочетает в себе финансовые и нравственные цели, при этом государство имеет возможность снижать государственные расходы.

Несмотря на наличие ряда достоинств, использование социальных облигаций сталкивается с целым рядом трудностей. Во-первых, законодательство большинства стран, в том числе и Российской Федерации, пока не имеет достаточных правовых рамок для использования этих инструментов. Для успешной реализации подобных проектов необходима разработка законодательной базы. Во-вторых, реализация проекта является технически сложной, так как она задействует боль-

шое количество участников и финансовые инструменты, которые не знакомы многим инвесторам, особенно в российской предпринимательской среде. В-третьих, очень важным является вопрос об оценке эффективности как в социальной, так и в финансовой части. Для разработки показателей необходимо проводить серьезные социологические исследования и обоснование как социальной, так и финансовой составляющей. Существенным недостатком «социальных облигаций» является невозможность для инвестора повлиять на эффективность социальной программы. Улучшить социальные показатели можно в том случае, если инвестор помимо финансовых вложений будет также осуществлять и организационные действия.

Наконец, опыта реализации проектов с использованием «социальных облигаций» пока недостаточно для формулирования однозначного вывода о том, сможет ли этот инструмент стать основой для социального инвестирования в будущем. Ряд реализованных проектов не привел к ожидаемому результату. Так, в США в 2012 г. была реализована программа обучения подростка новым моделям поведения [8]. Предполагалось, что в результате реализации программы можно снизить рецидивы молодежной преступности на 10 % и сократить расходы местных бюджетов на содержание специальных пеницитарных учреждений. В результате реализации проекта достичь целевых показателей не удалось, инвесторы потеряли вложенные средства. Однако государство в данном случае получило положительный экономический эффект, потому что реализация программы была оплачена частными инвесторами.

Внедрение «социальных облигаций» в практику социально ориентированного инвестирования в России целесообразно начать с пилотных проектов. Например, социальные облигации могут быть использованы для финансирования образовательных организаций, где критерий эффективности – место, которое учебное заведение занимает в международных рейтингах. При таком подходе социальные облигации будут альтернативой для пожертвований, так как инвестор при достижении Вузом целевых показателей получит доход от вложений. Для государства использование социальных облигаций станет инструментом привлечения средств в такие сферы как образование, социальная защита, молодежная политика, противодействие преступности.

Библиографический список

1. *Иванова Н. В.* Облигации социального воздействия: инновационный социально-экономический инструмент // *Гражданское общество в России и за рубежом.* 2015. № 2. С. 8–11.

2. *Катуржевская Д. А., Гуковская А. А.* Социальные финансовые инновации // *Экономический журнал*. 2013. № 4. С. 159–164.
3. *Крюкова К. И., Петросян А. А., Чернышова М. В.* Предпосылки внедрения социальных облигаций как инструмента внебюджетного финансирования: зарубежный опыт и российская практика // *Современные технологии: актуальные вопросы достижения и инноваций*. Пенза, 2017. С. 174–180.
4. *Махлаев А. В., Кафанова А. В.* Облигации социального воздействия – новый эффективный инструмент финансирования социальных проектов // *Вестник Московской международной высшей школы бизнеса МИРБИС*. 2015. № 1. С. 170–175.
5. *Наумова Л. В.* Особенности финансирования государственных услуг на основе социальных облигаций // *Финансы*. 2017. № 2. С. 62–64.
6. *Степанов Д. И.* Социально ориентированные облигации и иные финансовые инструменты // *Закон*. 2015. № 6. С. 119–140.
7. *Хисамутдинов Ф. Р., Шалагин А. Е.* Рецидивная преступность и ее предупреждение // *Вестник Казанского юридического института МВД России*. 2015. № 3(21). С. 32–37.
8. *Costa A., Leoci P., Tafuro A.* Social Impact Bonds: implications for government and non-profit organizations // *Review of Business and Economics Studies*. 2014. № 2. С. 58–65.
9. *Marc J. Lane* Business Solutions to the World's Most Vexing Social Problems / *Marc J. Lane* – Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2015.

Социально ориентированные расходы бюджетов на современном этапе

А. А. Белостоцкий

Юго-Западный государственный университет, г. Курск

Региональный бюджет как финансовый инструмент совершенствования социально-экономической политики субъекта Российской Федерации

Аннотация. Представлен анализ прогнозирования социально-экономических показателей регионального бюджета на основе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и программы социально-экономического развития Курской области до 2020 г. Рассмотрены проблемы и перспективы совершенствования бюджетно-налоговой политики региона, именно повышения эффективности планирования доходов и расходов бюджета.

Ключевые слова: социально-экономические показатели; региональный бюджет; бюджетное планирование и прогнозирование; долгосрочное планирование; стратегия развития.

Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять социально-экономическое регулирование, является государственный бюджет. Именно посредством бюджета государство образует централизованные фонды и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на него функций.

Государственный бюджет играет определяющую роль в реализации социально-экономической политики, проводимой Правительством РФ и способствует эффективному решению социально-экономических задач.

В статье 7 Конституции РФ отмечено: «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека».

Для разработки социальных параметров на перспективу используются варианты долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, на основе трех качественно отличных сценариев: консервативного, инновационного, форсированного учитывают различные направления и параметры бюджетной политики в долгосрочном периоде. В зависимости от рассматриваемого сценария дол-

госрочного развития основные показатели бюджетов бюджетной системы Российской Федерации существенно отличаются.

Развитие бюджетной системы вне зависимости от рассматриваемого сценария долгосрочного развития будет характеризоваться снижением бюджетных доходов в процентах к ВВП в долгосрочной перспективе относительно 2011 г. Снижение прогноза объемов доходов бюджетной системы преимущественно связано со снижением нефтегазовых доходов в структуре ВВП, которое не в полной мере компенсируется положительной динамикой поступления ненефтегазовых доходов в долгосрочной перспективе (табл. 1).

Таблица 1

Основные параметры бюджетной системы Российской Федерации, % к ВВП

Показатель	Варианты	2011	2018	2020
Доходы	Консервативный	37,4	36,6	36,6
	Инновационный		36,1	35,7
	Форсированный		34,8	34,2
Нефтегазовые	Консервативный	10,1	7,9	7,4
	Инновационный		7,6	6,9
	Форсированный		6,3	5,2
Ненефтегазовые	Консервативный	27,3	28,8	29,2
	Инновационный		28,5	28,8
	Форсированный		28,5	29,0
Расходы	Консервативный	35,8	36,8	37,1
	Инновационный		36,7	36,7
	Форсированный		35,5	35,6
Профицит (+)/ Дефицит (-)	Консервативный	1,5	-0,1	-0,5
	Инновационный		-0,7	-1,0
	Форсированный		-0,8	-1,4

Согласно заложенным гипотезам доходы бюджетной системы на период 2013–2030 гг. по всем вариантам долгосрочного прогноза снизятся с 37,4 % ВВП в 2011 г. до 32,7–35,4 % ВВП в 2030 г. Это сокращение будет связано со снижением нефтегазовых доходов, которые сократятся с 10,1 % ВВП в 2011 г. до 3,4–6,0 % ВВП в 2030 г. в зависимости от варианта прогноза. Основной причиной падения прогнозируемых объемов поступления нефтегазовых доходов бюджетной системы в структуре ВВП является опережающий рост прогноза объемов ВВП относительно роста основных макроэкономических показателей, влияющих на прогноз объемов поступления нефтегазовых доходов: объемов добычи и экспорта основных энергоресурсов, курса доллара и цены на нефть.

С учетом прогнозируемой макроэкономической динамики и бюджетного правила, расходы бюджетной системы на период 2013–2030 гг. по всем вариантам долгосрочного прогноза снизятся с 35,8 % ВВП в 2011 г. до 33,9–35,6 % ВВП в 2030 г.¹

На бюджетное планирование в субъектах Федерации существенное воздействие оказывают федеральные решения, связанные с изменением нормативов налоговых отчислений по федеральным налогам. Такие ситуации возникают в двух случаях: во-первых, если решение по изменению федеральных нормативов, вступающее в силу с 1 января очередного года, принято в текущем году, когда основная часть работы по бюджетному планированию в регионах завершена, либо подходит к концу; во-вторых, если принятые решения по изменению нормативов не соответствуют опубликованным направлениям бюджетной и налоговой политики государства, а также параметрам среднесрочного федерального бюджета и бюджетного прогноза Российской Федерации (при его наличии).

Современная бюджетная политика, несмотря на определенные коррективы в связи с кризисными тенденциями в экономике, предполагает внедрение элементов долгосрочного и среднесрочного планирования. В субъектах Федерации это означает разработку среднесрочных бюджетов и бюджетных прогнозов (на двенадцать и более лет) [1, с. 252–253].

Стартовые позиции среднесрочного планирования Курской области характеризуются значительным количеством сдерживающих факторов, не позволяющих в полной мере реализовать потенциал региона. В числе основных можно назвать недостаток средств для бюджетных расходов, которые не позволяет проводить активную государственную политику по стимулированию социально-экономического развития области, реализовывать инновационные проекты развития.

Также трудно переориентировать бюджет субъекта с затрат социального характера на инвестиционные проекты инновационного профиля в силу сложившейся социальной ориентированности бюджета, а также принятого распределения полномочий между разными уровнями власти. Кроме того, общие тренды социально-экономического развития страны и региона будут требовать в дальнейшем увеличения неинвестиционных трат областного бюджета.

Учет проблемных факторов развития Курской области при определении среднесрочных приоритетов развития региона в периоде упреждения позволит достичь более высоких темпов роста и форсировать

¹ *Прогноз* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. / Министерство экономического развития РФ: официальный сайт. URL:<http://www.economy.gov.ru>.

**Основные социально-экономические показатели развития
Курской области в 2015 г.**

Показатель	Декабрь 2015	Декабрь 2015 к декабрю 2014, %	Январь- декабрь 2015	Январь- декабрь 2015 к январю- декабрю 2014, %	Январь- декабрь 2014 к январю- декабрю 2013, %
Индекс промышленного производства		101,5		104,2	105,8
Оборот розничной торговли, млн руб.	17986,6	87,6	179787,8	93,8	104,5
Объем платных услуг населению, млн р.	5130,7	99,8	48751,9	99,7	101,5
Индекс потребительских цен		101,0		113,9	110,9
Реальные располагаемые денежные доходы населения		101,0		94,6	102,7
Среднемесячная начисленная заработная плата 1 работника, р.:					
номинальная	23450,4	102,0	23322,1	104,0	109,1
реальная		88,4		90,0	101,1
Численность официально зарегистрированных безработных на конец периода, тыс. чел.	7,0	117,1	6,9	113,8	96,2

развитие экономики с дальнейшим обеспечением устойчивого социально-экономического развития¹.

В условиях экономических санкций и геополитической нестабильности, конечно сложно выполнять стратегию социально-экономического развития Курской области до 2020 г., принятую ещё в 2007 г., т.е. до начала мирового финансового кризиса, но тем не менее, определенных показателей удалось достичь и в таблице 2. приведены основные социально-экономические показатели развития Курской области в 2015 г.

¹ Закон Курской области от 28 февраля 2011 г. № 15-ЗКО «О Программе социально-экономического развития Курской области на 2011–2015 годы» // Курская область. Сервер органов власти Курской области. URL: <http://www.rkursk.ru>.

Бюджетное планирование в субъектах РФ осуществляется на фоне растущей экономической неопределенности, колебаний объемов трансфертов из федерального бюджета. Это приводит к существенным отклонениям параметров каждого следующего года от параметров предыдущего года. Снижение показателей по доходам в сравнении с расчетами прошлых лет вынуждает принимать решения по снижению плановых расходов, что особенно негативно сказывается на долгосрочных проектах, требующих постоянного и значительного финансирования.

Исходя из этих условий, мы провели анализ проекта бюджета Курской области, который выявил, что на 2017 г. объем доходов областного бюджета планируется в сумме 36 978 020,5 тыс. р., в 2018 г. объем доходов областного бюджета планируется в сумме 35 177 097,8 тыс. р., а в 2019 г. объем доходов областного бюджета планируется в сумме 37 382 326,1 тыс. р. соответственно (рис. 1).

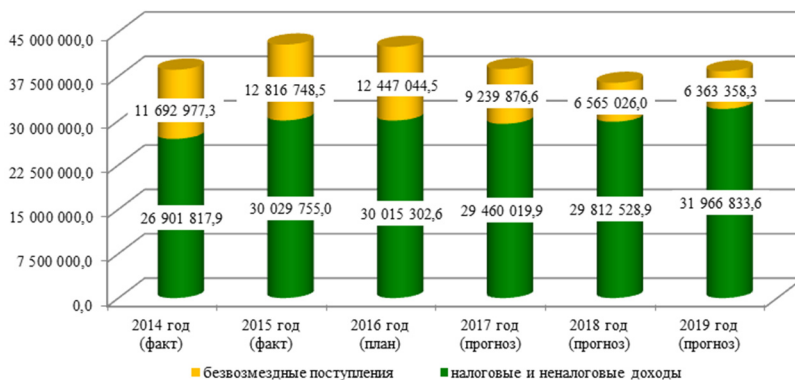


Рис. 1. Динамика доходов бюджета Курской области, тыс. р.

Бюджет Курской области по расходам сформирован на 2017 г. в объеме 39 966 180,9 тыс. р., на 2018 г. в объеме 37 096 682,0 тыс. р., на 2019 г. в объеме 37 644 698,2 тыс. р. (рис 2).

Практически все расходы областного бюджета на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг. носят социальную направленность.

В структуре расходов проекта областного бюджета на 2017 г. объем средств на социально-культурную сферу составит 76,2 % или 30 437 534,1 тыс. р.; на 2018 г. объем средств на социально-культурную сферу составит 74,3 % или 27 552 285,1 тыс. р.; на 2019 г. объем средств на социально-культурную сферу составит 73,1 % или 27 506 181,3 тыс. р.

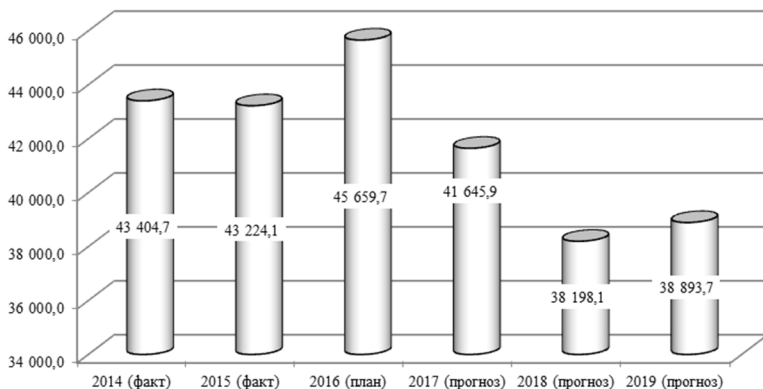


Рис. 2. Динамика расходов бюджета Курской области, тыс. р.

Исполнение бюджета является одной из основных стадий бюджетного процесса. От того насколько эффективно исполнен бюджет того или иного уровня зависит выполнение социальных обязательств и уровень жизни населения в целом.

За 2015 г. в областной бюджет поступило доходов в сумме 42 846 503 573,46 р., или 103,4 % к утвержденным годовым назначениям – 41 418 593 993 р. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доходов получено больше на 4 251 708 368,01 р., или на 11,0 % (38 594 795 205,45 р.). По кассовым расходам за 2015 г. исполнен в сумме 43 224 053 378,55 р., или на 97,9 % к уточненным годовым назначениям – 44 141 074 829,48 р.

Качество исполнения бюджета зависит от уровня отклонения запланированных показателей к фактическим. 100-процентное исполнение бюджета свидетельствует о грамотной бюджетной политике и эффективном социально – экономическом развитии региона. Проведенный анализ показал, что бюджет Курской области за 2015 г. исполнен с превышением расходов над доходами областного бюджета в сумме 377 549 805,09 р. Дефицит сложился из-за увеличения расходной части в результате дополнительного финансирования расходных обязательств областного бюджета за счет остатков средств бюджета на начало 2015 г., а также привлечения бюджетных кредитов и кредитов кредитных организаций, но на наш взгляд, доходы областного бюджета возможно повысить за счет улучшения производственного потенциала области, благоприятного предпринимательского климата в соответствии с програм-

мой «Создание благоприятных условий в Курской области для привлечения инвестиций в экономику на 2011–2015 годы» [2, с. 20–23].

Совершенствование бюджетно-налоговой политики направлено на повышение эффективности планирования доходов и расходов бюджета, включая определение и формализацию целей, которые должны быть достигнуты в результате расходования бюджетных средств.

Приоритетные задачи бюджетно-налоговой политики:

- разработка перечня предоставляемых бюджетных услуг, стандартов их качества и нормативов финансирования;
- сокращение бюджетных средств, предоставляемых негосударственным организациям;
- реструктуризация сети бюджетных учреждений с целью повышения качества и снижения стоимости услуг, предоставляемых государственными организациями;
- формирование и эффективное функционирование единой интегрированной автоматизированной системы обмена данными и взаимодействия участников государственных закупок;
- повышение эффективности взаимодействия органов государственной власти Курской области и органов местного самоуправления с федеральными органами государственной власти при администрировании налогов и других платежей;
- использование права, предоставленного федеральным законодательством, по развитию института изменения сроков уплаты налогов в областной и местный бюджеты (инвестиционный налоговый кредит, рассрочки и отсрочки);
- создание равных условий для налогообложения организаций Курской области, независимо от их организационно – правовых форм, при установлении на территории Курской области налоговых ставок по региональным и местным налогам;
- инвентаризация всех региональных и местных законодательных и иных нормативных правовых актов на предмет обоснованности предоставления льгот и прочих преференций; оценка уровня расходов на их финансирование;
- первоочередное финансирование расходов по исполнению социальных обязательств на заработную плату с начислениями, оплату коммунальных услуг, социальные выплаты;
- установление ограничений на принятие новых расходных полномочий;
- оптимизация расходов на содержание органов государственной власти Курской области;

- осуществление контроля за целевым использованием бюджетных средств, соблюдение требований бюджетного законодательства;
- совершенствование правил формирования, предоставления и распределения субсидий из областного бюджета местным бюджетам с целью концентрации средств на исполнение расходных полномочий муниципальных образований;
- формирование правовой и методической базы для регулирования исполнения переданных муниципальным образованиям полномочий;
- организация эффективного контроля исполнения переданных муниципальным образованиям Курской области полномочий и введение мер ответственности за их ненадлежащее исполнение.

Библиографический список

1. *Истомина Н. А.* Влияние финансовых решений государства на бюджетное планирование в субъектах Федерации // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2016. Т. 26. № 2. С. 250–257.
2. *Белостоцкий А. А.* Планирование показателей бюджета Курской области в 2017–2019 годах // Проблемы и перспективы развития государственного и муниципального управления. Курск: ЮЗГУ; ЗАО «Университетская книга», 2016.

Е. Б. Дворякина, Е. А. Белоусова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированные расходы бюджетов муниципальных образований сельского типа

Аннотация. Представлены анализ и оценка тенденций формирования местных бюджетов сельских территорий как самого многочисленного вида муниципальных образований в Российской Федерации. Идентифицировано место бюджетов сельских территорий в совокупности местных бюджетов. Обоснованы факторы, влияющие на показатели доходов и расходов местных бюджетов, а также на состояние их сбалансированности.

Ключевые слова: сельская территория; муниципальный район; сельское поселение; местный бюджет; доходы; расходы; дефицит.

Для Российской Федерации понятие «местные финансы» наполнено особым смыслом, поскольку в территориальном аспекте и количественном выражении оно объединяет финансы более 20 тыс. муниципальных образований. Самым распространенным видом муниципальных образований являются сельские поселения, на втором месте находятся муниципальные районы. Оба вида муниципальных образований относятся

к двухуровневой модели местного самоуправления, действующей в сельской местности. Динамика количества муниципальных районов и сельских поселений в Российской Федерации представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика количества муниципальных районов и сельских поселений в Российской Федерации

Период	Муниципальные образования		
	Всего	В том числе:	
		Муниципальные районы	Сельские поселения
На 1.01.2010	23 907	1 829	19 591
На 1.01.2011	23 304	1 824	18 996
На 1.01.2012	23 118	1 821	18 833
На 1.01.2013	23 001	1 817	18 722
На 1.01.2014	22 777	1 815	18 525
На 1.01.2015	22 923	1 823	18 564
На 1.01.2016	22 406	1 788	18 177
Изменение, ед.	-1 501	- 41	-1 414

Примечание. ¹ Составлено по: *Формирование* местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2010 г.; 2016 г. // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>.

Муниципальные районы и сельские поселения объединяют порядка 150 тыс. сельских населенных пунктов. В среднем на один муниципальный район приходится примерно 10 сельских поселений, 84 сельских населенных пункта и 31,5 тыс. жителей, а на одно сельское поселение – около 8 сельских населенных пунктов и 1 835 жителей. Более половины сельских поселений имеют население от 500 до 2 000 чел., а 25 % сельских поселений – 2 000 чел. и более¹.

Анализ деятельности органов местного самоуправления в сельской местности показывает, что малочисленные поселения часто оказываются не в состоянии эффективно решать отнесенные к их ведению вопросы местного значения, поскольку не имеют для этого ни достаточных финансовых средств, ни кадровых ресурсов. Данное обстоятельство осложняется тем, что степень вовлеченности граждан в деятельность органов местного самоуправления остается на чрезвычайно низком уровне, в связи с чем можно констатировать наличие тенденции так называемой «социальной апатии».

Таким образом, в качестве системной проблемы функционирования местного самоуправления в сельской местности уместно назвать отсутствие в большинстве муниципальных районов и сель-

¹ Юрченко Т. В. Доходы бюджетов сельских поселений как фактор развития сельских территорий // Стратегия устойчивого развития регионов России. 2010. № 4. С. 91–96.

ских поселений необходимых организационных и материально-технических условий для решения вопросов местного значения. К числу системных проблем развития сельских территорий относится и неразвитость всех видов инфраструктуры на селе – производственной, коммунальной, социальной, рыночной, что не позволяет органам местного самоуправления на достойном уровне организовывать предоставление соответствующих услуг сельским жителям.

Ключевым элементом системы местных финансов являются местные бюджеты; от их состояния во многом зависит возможность решения обозначенных выше проблем. Анализ показателей доходов и расходов местных бюджетов за период 2010–2016 гг. позволил выявить тенденции их формирования.

Положение бюджетов сельских территорий в общих показателях доходов местных бюджетов в рассматриваемом периоде оценивается как достаточно стабильное, хотя происходит некоторое перераспределение показателей бюджетных доходов сельских поселений в пользу муниципальных районов.

Однако темпы роста объемов доходов местных бюджетов сельских поселений ниже, чем темпы роста объемов доходов местных бюджетов в целом. Отметим, например, что согласно данным официальной отчетности в 2015 г. общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составил 3 497,1 млрд р., что ниже уровня 2014 г. на 0,3 %, или на 11,7 млрд р. При этом в сравнении с 2014 г. в объеме собственных доходов муниципальных образований доля сельских поселений сократилась на 0,4 %, а доля муниципальных районов – наоборот, выросла на 0,8 %. Уменьшение на поселенческом уровне связано с передачей в бюджеты муниципальных районов из бюджетов сельских поселений части нормативов поступлений от налога на доходы физических лиц и от единого сельскохозяйственного налога в связи с перераспределением ряда вопросов местного значения с уровня сельских поселений на уровень муниципальных районов, а также сокращением объемов дотаций, субсидий и поступлений по неналоговым доходам, которые сократились на 35,0 %, или на 13,9 млрд р.

Следует отметить, что на протяжении всего рассматриваемого периода сохраняется тенденция неравномерного распределения налоговых доходов по типам местных бюджетов. Причина кроется в высоком уровне дифференциации темпов социально-экономического развития различных видов муниципальных образований – так называемой региональной и локальной асимметрии.

Налицо тенденция снижения удельного веса налоговых доходов местных бюджетов сельских поселений в общем объеме налоговых доходов местных бюджетов.

В структуре расходной части местных бюджетов Российской Федерации основную долю составляют расходы на решение вопросов местного значения, хотя наблюдается тенденция к ее снижению: в 2010 г. – 73,0 %; в 2011 г. – 76,1 %; в 2012 г. – 72,0 %; в 2013 г. – 72,5 %; в 2014 г. – 66,0 %; в 2015 г. – 63,6 %. Наибольшее снижение характерно для городских и сельских поселений, что связано с передачей отдельных вопросов местного значения на другой уровень.

В разрезе данных групп расходов структуры местных бюджетов муниципальных районов и сельских поселений отличаются.

Структура расходов местных бюджетов сельских территорий по функциональному (отраслевому) признаку изменилась за рассматриваемый период. Представим динамику показателей функциональной (отраслевой) структуры расходов бюджетов муниципальных районов в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Функциональная (отраслевая) структура расходов местных бюджетов муниципальных районов в 2010–2015 гг., %

Виды расходов	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Управление	7,1	6,8	7,2	7,2	7,4	7,8
ЖКХ	6,2	8,3	7,7	7,5	7,6	6,6
Образование	44,7	46,3	50,8	55,4	56,7	57,7
Культура, кинематография, СМИ	3,4	3,7	3,9	4,2	4,5	4,7
Здравоохранение, физическая культура и спорт	11,3	10,9	5,7	3,1	2,4	1,7
Социальная политика	11,2	10,2	10,2	7,2	7,4	9,3
Прочие расходы	16,1	13,8	14,5	15,4	14,0	12,2

Примечание. ¹ Составлено по: *Информация* о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 г.; за 2014 г.; *Информация* о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2014 г.; 2013 г.; 2012 г.; 2011 г. // Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: www.minfin.ru.

В бюджетах сельских поселений удельный вес расходов по решению вопросов местного значения доходит до 99,0 %, тогда как в структуре бюджетов муниципальных районов по итогам 2015 г. удельный вес аналогичных расходов составил 53,2 %, расходов по осуществле-

нию государственных полномочий – 20,5 %, расходов на решение вопросов, не отнесенных к вопросам местного значения, – 26,2 %.

Анализ структуры расходов местных бюджетов муниципальных районов в рассматриваемом периоде позволил выявить такие существенные тенденции изменения структуры, как:

рост доли расходов на образование (масса структурного сдвига составила +13 п.п.);

сокращение доли расходов на здравоохранение (масса структурного сдвига составила – 9,6 п.п.).

В обоих случаях определяющим фактором явилось перераспределение полномочий между уровнями управления. Кроме того, наблюдается *тенденция к росту доли управленческих расходов и расходов на финансирование культуры, кинематографии и средств массовой информации*.

По объему расходов местных бюджетов традиционно превышает объем доходов, вследствие чего формирование и исполнение местных бюджетов происходит с дефицитом.

По результатам анализа показателей доходов и расходов местных бюджетов в динамике была выявлена тенденция роста дефицита местных бюджетов сельских территорий. За период 2010–2016 гг. совокупный объем дефицита местных бюджетов муниципальных районов вырос с 20 783 млн р. до 26 944 млн р., или на 29,6 %, а совокупный объем дефицита местных бюджетов сельских поселений – с 2810 млн р. до 8 293 млн р., или в 2,95 раза.

Наконец, отметим тенденцию опережения темпов роста дефицита местных бюджетов сельских поселений по сравнению с темпами роста дефицитов местных бюджетов других видов муниципальных образований.

В качестве существенного фактора, препятствующего решению проблемы сбалансированности местных бюджетов, можно указать тот факт, что местные бюджеты в целом и бюджеты муниципальных районов и сельских поселений в частности преимущественно ориентированы на финансирование текущих расходов.

Э. В. Пешина, Н. А. Истомина

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Актуальные тенденции и проблемы формирования и реализации социально ориентированных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных образований

Аннотация. Представлена совокупность выводов, отражающих характерные тренды процессов разработки (формирования) и реализации (исполнения) социально ориентированных программ на уровне регионов и муниципальных образований РФ. Дана характеристика проблем, связанных с указанными процессами.

Ключевые слова: программа; социальная ориентация; бюджет; субъект РФ; муниципальное образование.

Социальная ориентация расходов бюджетов всех уровней является особенностью бюджетной системы Российской Федерации на современном этапе. В связи с избранной идеологией бюджетного процесса, которая предполагает формирование и исполнение бюджетов в формате программ, социальные расходы бюджетов также носят программный характер.

Как отмечает Б. А. Райзберг, программно-целевой подход (метод) «проявляется в выработке и практическом воплощении путей развития, продвижения из настоящего в будущее социально-экономических систем самого разного рода, масштаба, назначения, исходя из намеченных целей и программ целевого использования располагаемых и предвидимых ресурсов» [2, с. 8]. Действительно, благодаря программному подходу реализована возможность изначальной ориентации социальных расходов бюджетов всех уровней на достижение общественно значимых социальных целей, выстраивания последовательных действий по достижению указанных целей на основе обеспечения каждого мероприятия финансовыми ресурсами, а также контроля за использованием средств и соответствием фактических результатов плановым. Признавая безусловную важность государственных программ РФ, носящих социальный характер, отметим, что, с точки зрения функционирования территориальных финансов и территориального бюджетного планирования, особого внимания заслуживают социальные программы регионального и муниципального уровней. В основном, источниками финансирования данных программ являются бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты, которые фактически «являются ядром, в котором фокусируются социально-

экономические процессы» [1, с. 8], характерные для соответствующей территории.

На наш взгляд, можно выделить ряд ключевых тенденций формирования и реализации социально ориентированных программ субъектов РФ и муниципальных образований:

1. *Подчиненность состава и содержания программ общегосударственным целям и задачам развития в сфере социальных отношений.* В частности, наиболее значимые программы социального характера, формирование и реализация которых осуществляются субъектами РФ и муниципалитетами, – это программы, направленные на развитие сфер образования и здравоохранения как важнейших приоритетов на уровне государства. На сегодняшний день программы в области образования во всех регионах и муниципалитетах направлены на ликвидацию дефицита мест в учреждениях общего образования, а также на сохранение 100%-ной обеспеченности местами в дошкольных учреждениях детей от 3 до 7 лет – именно такие индикаторы эффективности государственной политики в области образования закреплены на федеральном уровне. Программы в сфере здравоохранения направлены на рост продолжительности жизни граждан, снижение смертности и раннюю диагностику и профилактику заболеваний, что также является общими ориентирами государственной социальной политики.

2. *Субсидиарный характер финансирования социально ориентированных программ территорий.* Объективная реальность бюджетной ситуации такова, что практически ни одна крупная социальная программа ни в одном субъекте РФ не может быть реализована без федеральных (федеральных и субфедеральных – для муниципальных образований) субсидий. Будучи обусловленной, в частности, существующим распределением налоговых доходов между федеральным бюджетом, бюджетами субъектов РФ и местными бюджетами, подобная субсидиарность имеет как положительную, так и отрицательную сторону. Положительным аспектом является возможность мобилизации большей суммы средств на решение важных социальных проблем; негативным аспектом следует считать снижение мотивации субъектов РФ и муниципальных образований в части самостоятельного поиска внутренних территориальных ресурсов.

3. *Общественная значимость социально ориентированных программ,* обуславливающая максимальную степень общественного контроля и вовлеченности населения в процессы формирования плановых показателей, мониторинга хода реализации и отслеживания конечных достигнутых результатов. Это требует построения грамотного диалога

с общественностью, который необходим для минимизации возможностей использования программно-целевой деятельности для достижения конъюнктурных целей определенных политических сил, отдельных личностей, оптимизации временных и финансовых затрат органов власти и управления.

В качестве основных проблем формирования и реализации социально ориентированных программ субъектов РФ и муниципальных образований представляется необходимым выделить следующие:

– необходимость включения в плановые параметры и реального достижения достаточно существенных социальных результатов при наличии объективных рисков, затрудняющих практическое воплощение указанных результатов;

– значительная доля расходов в структуре социальных программ направляемая на «обеспечение текущей деятельности ... учреждений» [3, с. 143] социальной сферы субъектов РФ и муниципальных образований; при этом для реального решения существующих социальных проблем необходим рост капитальных или инвестиционных расходов в структуре социально ориентированных программ;

– переход к программной структуре расходов бюджетов (в том числе в части социально ориентированных программ), который выразился: 1) в трансформации принципов группировки расходов; 2) в трансформации ориентации на результат деятельности субъектов, реализующих социальные программы; 3) в необходимости продолжать развитие принципов программного управления для того, чтобы программный формат социальных расходов становился реальным инструментом изменения ситуации во всех сегментах социальной сферы регионов и муниципальных образований;

– дефицит бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований как объективная реальность уже не первого десятилетия функционирования бюджетной системы РФ, а также отсутствие уверенности в объемах финансирования социально ориентированных программ на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Библиографический список

1. *Анимца Е. Г., Дворядкина Е. Б., Силин Я. П.* Бюджет большого города. М.: Московская школа политических исследований, 2002.
2. *Райзберг Б. А.* Целевые программы в системе государственного управления экономикой. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2016.
3. *Тишутина О. И., Соломко М. Н.* Региональные бюджеты: вопросы теории и практики. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2011.

Е. В. Рагковская

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Анализ социально ориентированных расходов консолидированных бюджетов федеральных округов Российской Федерации

Аннотация. На основе данных официальной статистики анализируется динамика доходов и расходов консолидированных бюджетов федеральных округов РФ с 2000 г. Особое внимание уделено анализу расходов на социальную политику.

Ключевые слова: консолидированный бюджет; социальная политика; федеральный округ; статистические данные.

Социальная политика, проводимая в последние годы Правительством Российской Федерации, демонстрирует одну из наиболее устойчивых тенденций. Несмотря на внешние и внутренние экономические сложности последних лет, обусловленные влиянием санкций, социальные обязательства ни разу не подпадали ни под отмену, ни под сокращение, что вызывает, безусловно, уважение. Более того, нельзя не отметить все более активную помощь со стороны государства гражданам, попавшим в сложные жизненные обстоятельства. Поддержка в чрезвычайных ситуациях, вызванных как природными явлениями – стихийными бедствиями, такими как пожары, наводнения, горные обвалы, так и техногенными авариями и даже юридическими вопросами, в частности, поддержка россиян, оказавшихся за рубежом в непредвиденной сложной ситуации, становится все более компетентной и весомой.

По данным официальной статистики (сборник «Регионы России»), расходы консолидированных бюджетов федеральных округов РФ на социальную политику неуклонно возрастают. Если в 2005 г. эти расходы в среднем по федеральным округам составляли 41 647,83 млн. р., то в 2015 г. эта цифра достигла в среднем 185 225,26 млн р. Таким образом, величина прироста расходов на социальную политику за десятилетие составила в среднем 345 %. К сожалению, официальных данных за более поздние сроки пока не опубликовано. Для более адекватной оценки показателя мы не берем в расчет данные по Крымскому федеральному округу, лишь в 2014 г. вошедшему в состав РФ и, соответственно, демонстрирующему на текущий момент слишком не устоявшиеся тенденции развития, являющиеся наследием украинского прошлого.

Необходимо отметить, что как доходы, так и расходы консолидированных бюджетов федеральных округов, в том числе, на проведение социальной политики, довольно сильно разнятся. Например, доходы в 2005 г. при среднем значении 370 767,48 млн р. варьировались в диапазоне от 97 564,2 млн р. (Северо-Кавказский федеральный округ) до 924 974,9 млн р. (Центральный федеральный округ), т. е. отличались почти в 9,5 раз. В 2015 г. при средней величине доходов консолидированного бюджета в 1 148 472,48 млн р. различия по федеральным округам составляли 8,6 раза: минимум – 358 769,1 млн р. (Северо-Кавказский федеральный округ), максимум – 3 090 415,7 млн р. (Центральный федеральный округ). Расходы также различались существенно. В 2005 г. – среднее значение по всем федеральным округам (исключая Крымский) – 363 440,66 млн р.; минимум – 97 791,7 млн р. (Северо-Кавказский федеральный округ); максимум – 911 815,8 млн р. (Центральный федеральный округ). Таким образом, разница между минимальными и максимальными расходами достигала 9,32 раза. В 2015 г. среднее значение – 1 169 712,53 млн р., минимум – 380 770,3 млн р. (Северо-Кавказский федеральный округ), максимум – 2 993 545,5 млн р. (Центральный федеральный округ); разница – 7,86 раза.

Как видно из приведенной статистики, лидер и аутсайдер на протяжении рассматриваемого периода не изменились. Небольшой отрядный штрих заключается в снижении величины различий, хотя они по-прежнему очень велики. Однако рассмотренные соотношения рассчитывались по абсолютным значениям величин доходов и расходов консолидированных бюджетов округов. Вероятно, для более релевантной оценки стоит рассмотреть приведенные значения в расчете на душу населения соответствующих федеральных округов. При таком подходе картина несколько меняется, причем – что самое существенное – значительно снижается разница в доходах и расходах между различными территориями.

Так, в 2005 г. доходы консолидированных бюджетов федеральных округов в расчете на душу населения в среднем составляли 21,19 тыс. р. Минимальный доход при этом составил 10,8 тыс. р. (Северо-Кавказский федеральный округ), а максимальный – 38,05 тыс. р. (Уральский федеральный округ). То есть в 2005 г. доходы варьировались в 3,52 раза. Наибольшее и наименьшее значения расходов в 2005 г. принадлежат этим же регионам: минимум – 10,82 тыс. р.; максимум – 33,3 тыс. р.; разница – 3,08 раза. Средние расходы федеральных округов имели значение 25,85 тыс. р. на душу населения. Начиная с 2010 г. лидерские позиции по рассматриваемому по-

казателю занял Дальневосточный федеральный округ и сохранил их до 2015 г. Наименьшие значения за весь рассматриваемый период демонстрировал Северо-Кавказский федеральный округ. Для 2015 г. средняя величина доходов консолидированных бюджетов была равна 67,85 тыс. р. на душу населения; минимальная – 36,92 тыс. р., максимальная – 127,81 тыс. р. Средняя величина расходов консолидированных бюджетов по федеральным округам составила 80,3 тыс. р. на душу населения; минимальная – 39,18 тыс. р., максимальная – 130,12 тыс. р. Разница в доходах: 3,46 раза, в расходах: 3,32 раза.

Приведенные цифры свидетельствуют о явных проблемах с наполняемостью бюджета в Северо-Кавказском федеральном округе. Очевидно, властным структурам следует обратить пристальное внимание на сформировавшуюся в округе негативную тенденцию. Для разрешения назревших в регионе проблем вполне можно брать за основу накопленный в стране научный опыт как по вопросам формирования, так и грамотного расходования бюджета региона (см., например: [1–3]).

Рассмотрим более подробно параметры бюджетов федеральных округов в части их расходов, направляемых на реализацию социальной политики. В таблице приведены данные, включающие как расходы в целом (млн р.), так и на душу населения (тыс. р.) по каждому из федеральных округов (ФО), а также средние, минимальные и максимальные значения расходов по каждому из рассматриваемых периодов и величину разницы в расходах между минимальным и максимальным значением по каждому году. Последние четыре значения в обоих блоках таблицы рассчитывались без учета влияния Крымского округа по вышеуказанным причинам.

Как видно из таблицы, картина по расходам на социальную политику в плане сравнения регионов повторяет выводы, сделанные ранее для совокупных доходов и расходов консолидированных бюджетов федеральных округов. При анализе общих расходов на социальную политику явным лидером, причем заметно опережающим остальные регионы по данному показателю, является Центральный федеральный округ. Однако, как и в предыдущем случае, эти результаты нельзя признать слишком показательными по причине хотя бы того, что на территории Центрального региона расположена столица страны, которая мало того, что неизбежно требует наибольших представительских расходов, но еще и является самым большим по численности городом государства. Поэтому для более адекватных выводов лучше использовать данные второго блока таблицы, рассчитанные с учетом численности населения регионов.

Расходы консолидированных бюджетов федеральных округов на социальную политику

Федеральный округ	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общие расходы, млн р.							
Центральный	109 836,3	392 992,6	417 347,9	444 578,3	451 179,9	469 260,2	503 826,5
Северо-Западный	36 488,2	119 033,7	123 183,9	123 699,3	128 872,4	140 329,5	151 171,1
Южный	20 946,5	80 773,9	78 858,1	98 629,9	90 855,3	103 622,9	107 424,9
Северо-Кавказский	12 361,7	51 165,6	50 398,9	54 321,8	52 159,4	63 392,3	64 891,7
Приволжский	53 121,4	205 903,3	191 658,9	202 008,3	209 510,5	223 927,7	232 843,8
Уральский	42 021,5	102 487,6	113 371,8	120 656,6	123 594,1	132 277,3	139 018,5
Сибирский	42 216,2	147 652,6	144 644,5	153 143,1	161 425,1	179 491,4	182 286,2
Дальневосточный	16 190,8	67 145,4	72 014,7	76 565,7	94 724,7	102 282,2	100 339,4
Крымский						58 491,1	14 896,3
В среднем по ФО	41 647,83	145 894,34	148 934,84	159 200,38	164 040,18	176 822,94	185 225,26
Максимум по ФО	109 836,30	392 992,60	417 347,90	444 578,30	451 179,90	469 260,20	503 826,50
Минимум по ФО	12 361,70	51 165,60	50 398,90	54 321,80	52 159,40	63 392,30	64 891,70
Разница, раз	8,89	7,68	8,28	8,18	8,65	7,40	7,76
На душу населения, тыс. р.							
Центральный	2,88	10,22	10,83	11,49	11,62	12,05	12,88
Северо-Западный	2,66	8,74	9,02	9,02	9,34	10,14	10,91
Южный	1,51	5,83	5,68	7,09	6,51	7,40	7,65
Северо-Кавказский	1,37	5,42	5,31	5,69	5,44	6,56	6,68
Приволжский	1,74	6,89	6,43	6,79	7,04	7,54	7,85
Уральский	3,46	8,48	9,34	9,89	10,10	10,78	11,29
Сибирский	2,17	7,67	7,51	7,94	8,37	9,29	9,43
Дальневосточный	2,51	10,68	11,49	12,25	15,21	16,47	16,20
Крымский						25,49	6,41
В среднем по ФО	2,29	7,99	8,20	8,77	9,20	10,03	10,36
Максимум по ФО	3,46	10,68	11,49	12,25	15,21	16,47	16,20
Минимум по ФО	1,37	5,42	5,31	5,69	5,44	6,56	6,68
Разница, раз	2,53	1,97	2,16	2,15	2,80	2,51	2,43

В данном варианте происходит смена лидера: в 2005 г. им становится Уральский федеральный округ, а в период с 2010 по 2015 г. – Дальневосточный. Как видим, это однозначно коррелирует с выводами по общим расходам консолидированных бюджетов регионов, что подтверждает очевидную тенденцию, выражающуюся в определении суммы расходов на социальные нужды как доли от общих расходов консолидированного бюджета.

К сожалению, это правило срабатывает и для аутсайдера среди регионов РФ по рассматриваемым показателям. Как и в случае общих расходов, при выделении средств на социальную политику наименьшие суммы демонстрирует Северо-Кавказский федеральный округ. И это еще раз подтверждает необходимость тщательного изучения сложившейся в регионе ситуации и принятия мер по ее улучшению.

Библиографический список

1. Котельникова М. В. Планирование налоговых доходов местных бюджетов: тенденции, проблемы и перспективы России // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 6(68). С. 57–74.
2. Наумов И. В. Теоретико-методологические основы сценарного подхода к моделированию матрицы финансовых потоков в региональной системе // Управленец. 2017. № 3(67). С. 8–17.
3. Радковская Е. В. Некоторые подходы к исследованию развития современных социально-экономических систем // Современные исследования социальных проблем. 2010. № 4. С. 502–507.

Ю. С. Долганова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Проблемы реализации социально ориентированных программ в городе Екатеринбурге

Аннотация. Выявлена взаимосвязь между муниципальными программами и бюджетным процессом в муниципальном образовании. Аналитически доказано сокращение объемов финансирования по большинству социально ориентированных программ Екатеринбурга по сравнению с первоначальным планом. Рассчитан уровень выполнения плановых показателей финансирования и эффективности программ 2016 г.

Ключевые слова: местный бюджет; муниципальная программа; программный бюджет; показатели эффективности программы.

Большинство муниципальных образований РФ уже перешли от сметного планирования к программному бюджету, и доля программных расходов в местных бюджетах составляет 96–98 %.

Повсеместное внедрение программного подхода связано с признанием принципиальной важности обеспечения согласованности и взаимосвязи показателей расходов бюджетов публично-правовых образований и приоритетов социально-экономического развития территорий¹. К 2014 г., когда начался переход к программному бюджету, уже были сформированы предпосылки к внедрению данного принципа, например, на региональном и муниципальном уровнях появились такие инструменты, как ведомственные, долгосрочные, региональные

¹ *Истомина Н. А.* Роль нормативного и программно-целевого методов в развитии бюджетного планирования на уровне субъектов РФ // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты: сб. науч. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. (Курск, 22–23 сентября 2016 г.). М.: ИД «Университетская книга», 2016. С. 62.

и муниципальные целевые программы. Но до 2016 г. эти инструменты в муниципалитетах Свердловской области, хотя и отвечали требованию определения конкретных целей и результатов при расходовании фиксированных объемов бюджетных средств за конкретный период, не охватывали значительную часть расходов бюджета и не имели системного характера¹.

В 2012 г. в Свердловской области было принято решение о полномасштабном переходе на программный бюджет: с 2014 г. областной бюджет составляется в программном формате, с 2016 г. все муниципалитеты области перешли на этот же формат.

В 2016 г. в Екатеринбурге реализовывались 25 муниципальных программ (27 программ в 2017 г.). Данные программы представлены на официальном сайте Екатеринбурга². К сожалению, представлены только сами программы со всеми вносимыми изменениями, но не отчетность по их реализации. Поэтому в рамках проведенного исследования привлекался Бюджет для граждан, сформированный по Решению Екатеринбургской городской Думы «Об утверждении отчета об исполнении бюджета муниципального образования «город Екатеринбург» за 2016 г.».

Исходя из теории человеческого капитала и с учетом доступности информации по исполнению программ, к социально ориентированным муниципальным программам г. Екатеринбурга в рамках данного исследования отнесены следующие: «Развитие здравоохранения», «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений», «Развитие системы общего образования», «Развитие физической культуры и спорта». Основными показателями муниципальных программ являются объем финансирования и эффективность (табл. 1, 2).

Из представленных программ три действуют с 2014 г., программа «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений» – с 2015 г. Но ни одна программа не сохраняется в неизменном виде – ежегодно программы корректируются исходя из утвержденного бюджета на очередной финансовый год. Разумеется, изменение объема финансирования влечет за собой корректировку показателей эффективности.

¹ Компания «Сапфир» продолжает сотрудничество с Министерством финансов Свердловской области / Научно-производственное объединение «Сапфир». URL: <http://nposapfir.ru/novosti/kompaniya-sapfir-prodolzhaet-sotrudnichestvo-s-ministerstvom-finansov-sverdlovskoy-oblasti-1476192199>.

² Перечень муниципальных программ, действующих на территории муниципального образования «город Екатеринбург» в 2017 г. // Официальный портал «Екатеринбург.рф». URL: <https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai/%D0%BE%D1%84%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%BF>.

Таблица 1

Основные показатели эффективности по социально ориентированным муниципальным программам г. Екатеринбурга, реализуемым в 2016 г.

№ п/п	Наименование программы	План 2016	Последняя корректировка плана	Исполнено в 2016	Исполнено по сравнению с планом (изначальным замыслом программы), %
1	Развитие здравоохранения				
1.1	Уровень информированности населения муниципального образования «город Екатеринбург», %, в том числе:				
	по вопросам профилактики инфекционных заболеваний	74	74	75	101
	по вопросам профилактики неинфекционных заболеваний	75	75	75	100
1.2	Охват населения муниципального образования «город Екатеринбург» флюорографическими профилактическими осмотрами, %	75	85	82,8	110
1.3	Обеспеченность медицинских учреждений участковыми терапевтами, кол-во участковых терапевтов на 10 000 чел. взрослого населения	3,84	3	3	78
1.4	Число коек для оказания палиативной помощи, ед				
	взрослым	20	30	20	100
	детям	8	Не планировался	8	100
2	Развитие сети дошкольных образовательных учреждений				
2.1	Количество муниципальных дошкольных образовательных учреждений, ед.	418	412	412	99
2.2	Количество мест в муниципальных дошкольных образовательных учреждениях, ед.	72925	73530	72 755	100
3	Развитие системы общего образования				
3.1	Количество образовательных организаций, в помещениях которых выполнены работы по реконструкции и капитальному ремонту, ед.	Не планировался	16	55	344
3.2	Количество вновь построенных зданий общеобразовательных организаций, ед.	Не планировался	1	1	100
3.3	Количество детей в возрасте 5–18 лет, получающих услуги дополнительного образования в муниципальных учреждениях, чел.	37500	37500	41 929	112
3.4	Удельный вес образовательных организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общей их численности, %	55	55	55	100
3.5	Удельный вес образовательных организаций, внедряющих программы профильного обучения, в общей их численности, %	78	78	78	100
3.6	Доля участия образовательных организаций в конкурсах, в работе городских сетевых инновационных площадок, в реализации проектов воспитания и социализации обучающихся	65	65	65	100

Окончание табл. 1

№ п/п	Наименование программы	План на 2016 г.	Последняя корректировка плана	Исполнено в 2016 г.	Исполнено по сравнению с планом (изначальным замыслом программы), %	
4	Развитие физической культуры и спорта					
4.1	Количество спортивных сооружений, построенных в период действия программы, ед.	4	3	2	50	
4.2	Доля населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом, % от общего количества жителей	31	34	34	110	
4.3	Доля детей и подростков в возрасте 6–15 лет, регулярно занимающихся физической культурой и спортом в клубах по месту жительства, детско-юношеских спортивных школах и специализированных детско-юношеских спортивных школах олимпийского резерва, %		Не планировался	48	48	100

Таблица 2

Объемы финансирования социально ориентированных муниципальных программ г. Екатеринбурга, реализуемых в 2016 г., млн р.

№ п/п	Наименование программы	План 2016 г.	Последняя корректировка плана	Утверждено решением о бюджете на 2016 г.	Исполнено в 2016 г.	Исполнено по сравнению с планом (изначальным замыслом программы), %
1.	Развитие здравоохранения	671 031	764 174	558 892	556 960	83
2.	Развитие сети дошкольных образовательных учреждений	695 179	285 348	285 346	285 331	41
3.	Развитие системы общего образования	704 716	470 209	470 209	469 889	67
4.	Развитие физической культуры и спорта	201 469	461 549	461 549	333 019	165

По уровню финансирования наихудшая ситуация сложилась по программе «Развитие сети дошкольных образовательных учреждений» – она профинансирована всего на 41 % по сравнению с первоначальным расчетом, осуществленным в 2014 г. При этом представленные показатели эффективности достигнуты.

Недофинансирована и программа «Развитие системы общего образования» – на 33 % бюджетных средств меньше направлено на ее реализацию, чем это планировалась на момент запуска программы. При этом показатели эффективности реализации впечатляют – все из представленных выполнены или даже перевыполнены. Но если обратить внимание на показатель, главный на сегодняшний день, «количество вновь построенных зданий общеобразовательных организаций» – 1 ед., становится понятно, что содержание программы не соответствует потребностям города, затруднительно будет выполнить поручение Президента РФ о переходе на односменный режим работы общеобразовательных школ к 2025 г.

Менее существенное недофинансирование наблюдается по программе «Развитие здравоохранения» – уровень выполнения плана составил 83 %. Основная часть показателей эффективности выполнена. Из представленных недостаточен уровень обеспеченности участковыми терапевтами – 78 % от изначально планируемого уровня.

Наилучшая ситуация с финансированием сложилась по программе «Развитие физической культуры и спорта» – фактический объем финансирования в 2016 г. превысил плановый показатель более, чем в 1,5 раза. Несмотря на это, один из показателей эффективности – «Количество спортивных сооружений, построенных в период действия программы» – выполнен только на 50 %.

Что характерно для российской практики бюджетного планирования, изменения в муниципальную программу, так же, как и в решение о бюджете на текущий год, может вноситься до середины декабря текущего года. Из табл. 2 видно, что в большинстве случаев плановый показатель эффективности откорректирован в конце 2016 г. и именно таким образом приближен к отчету об исполнении бюджета. То же самое наблюдается по объемам финансирования, за исключением программы «Развитие здравоохранения» – здесь объем был откорректирован на стадии утверждения бюджета на 2016 г.

Таким образом, проведенный анализ показал, что изначально планируемые, в 2013–2014 гг., объемы финансирования ведущих отраслей социальной сферы (здравоохранения, образования) сократились в 2016 г. в среднем на 36 %, при том, что финансирование по программе развития физической культуры и спорта увеличилось в 1,5 раза. Прямой зависимости между объемом финансирования и уровнем выполнения показателей эффективности не выявлено.

Социально ориентированное инвестирование в контексте бухгалтерского учета и аудита

К. В. Бахарева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Социально ориентированные инвестиции как объект бухгалтерского учета

Аннотация. Социальная ориентированность бизнеса является неизбежной перспективой его развития. Это требует изменения подхода не только к управлению бизнес-процессами, включая инвестиции, но и к бухгалтерскому учету, который также должен обрести социально ориентированную направленность.

В статье высказывается мнение о необходимости закрепления в нормативных документах по бухгалтерскому учету понятия «социально ориентированные инвестиции», а также формирования условий принятия этих объектов и результатов их использования к бухгалтерскому учету.

Ключевые слова: бухгалтерский учет; инвестиции; социально ориентированное инвестирование; предпринимательство.

Одной из тенденций развития современного предпринимательства является его социальная ориентированность, в значительной мере проявляющаяся в осуществлении социально ориентированных инвестиций.

В настоящее время в связи с новизной социальной ответственности и ориентированности в бизнесе еще не сформировался единый подход к содержанию понятия «социально ориентированные инвестиции». Ниже представлены различные варианты определений данного термина.

Содержание понятия «социально ориентированные инвестиции»

Авторы	Содержание понятия «социально ориентированные инвестиции»
Н.В. Бесчастнова, М.Ю. Сазыкина, О.К. Кудряшова, О.Ю. Ханова	«Вид инвестиций, нацеленных не только на получение дохода, но и формирование позитивных социальных изменений, сокращение негативного воздействия на окружающую среду и соответствие этическим нормам» [2]
А.А. Андреев	«Результат реализации комплекса мер по решению социально-экономических проблем организации и территории ее присутствия» [1, с. 73]
О.М. Крючкова	«Стратегия гармонии интересов бизнеса и более широких интересов общества в целом» [3, с. 70]

Таким образом, социально ориентированные инвестиции можно определить как результат такой формы ведения бизнеса, при которой получение дохода обязательно должно сопровождаться положительным социальным эффектом.

Социальная ориентированность бизнеса является естественным следствием высокоразвитой экономики в связи, с чем в России это понятие является малоизученным и редко встречающимся на практике. В условиях выживания любая организация как экономический субъект рынка будет стремиться в первую очередь обеспечить свой доход, а не решать те или иные социальные проблемы.

Как следствие, российское законодательство не закрепляет такой категории как «социально ориентированные инвестиции», что в свою очередь исключает данный вид инвестирования из объектов бухгалтерского учета.

Однако мировая экономическая интеграция предъявляет повышенные требования и к российским участникам рынка, что неизбежно ведет к необходимости расширения функций бухгалтерского учета путем его ориентированности на социальную составляющую предпринимательства.

В настоящее время согласно требованиям нормативных документов большинство объектов принимается к бухгалтерскому учету при условии способности приносить организации доход в будущем (это условие предусмотрено в отношении финансовых вложений¹, основных средств², нематериальных активов³ и иных объектов учета). Однако в случае с социально ориентированными инвестициями доход может являться категорией крайне отдаленного будущего. Например, разработка той или иной экологически чистой технологии производства может занять не одно десятилетие и будет сопровождаться значительным расходом средств, но в далеком будущем такая технология может стать залогом лидирующего положения организации на рынке, в стране или отрасли.

На наш взгляд, целесообразно сформировать отдельный федеральный учетный стандарт, регулирующий вопросы бухгалтерского учета социально ориентированных инвестиций.

В стандарте следует сформулировать определение термина «социально ориентированные инвестиции» для целей бухгалтерского

¹ Приказ Минфина России от 10.12.2002 № 126н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету „Учет финансовых вложений“ ПБУ 19/02» (ред. от 06.04.2015).

² Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету „Учет основных средств“ ПБУ 6/01» (ред. от 16.05.2016).

³ Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету „Учет нематериальных активов“ (ПБУ 14/2007)» (ред. от 16.05.2016).

учета как затраты средств на социально-экономическое развитие организации.

Также требуется предложить в учетном стандарте ряд примеров социально ориентированных инвестиций, что облегчит идентификацию данных объектов учета.

К числу социально ориентированных инвестиций, к примеру, стандарт может отнести затраты:

- на разработку и внедрение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий;
- на формирование рабочих мест, требующихся для сокращения уровня безработицы в отрасли, регионе или стране;
- на обеспечение финансовой инклюзивности; и т.д.

В качестве условий принятия объектов к учету в качестве социально ориентированных инвестиций можно предложить следующие:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих осуществление социально ориентированных инвестиций;
- переход к организации экономических и социальных рисков, связанных с социально ориентированными инвестициями;
- способность приносить организации экономические или социальные выгоды (доход) в будущем.

Особое внимание, на наш взгляд, требуется уделить порядку раскрытия информации о социально ориентированных инвестициях в бухгалтерской отчетности.

В бухгалтерской отчетности организации в части социально ориентированных инвестиций следует раскрывать информацию о:

- величине вложений в данные инвестиции;
- рисках;
- фактически полученном доходе;
- достигнутом социальном эффекте;
- ожидаемом социально-экономическом эффекте данного вида инвестиций в перспективе.

Важность такого раскрытия обусловлена тем, что помимо информации экономического характера бухгалтерская отчетность должна демонстрировать заинтересованным пользователям социальный эффект от осуществления вложений. Причем социальный эффект может выражаться не только в стоимостных измерителях.

Раскрытие информации о социально ориентированных инвестициях в бухгалтерской отчетности будет:

- во-первых, способствовать формированию положительного имиджа организации;
- во-вторых, являться косвенным признаком ее финансового бла-

гополучия;

в-третьих, формировать дополнительное конкурентное преимущество по сравнению с несоциально ориентированными субъектами рынка.

Таким образом, социально ориентированная экономика требует переустройства не только подхода к осуществлению бизнеса, но и бухгалтерского учета, сопровождающего этот бизнес. Следует отметить, что предстоит значительный объем работы в данном направлении, связанный с разработкой методик оценки социально-экономического эффекта социально ориентированных инвестиций, а также порядка отражения данного эффекта на счетах учета.

Библиографический список

1. *Андреев А. А.* Методика комплексной оценки объемов социального инвестирования // Вестник Челябинского государственного университета. № 9. 2009. С. 73–78.
2. *Бесчастнова Н. В., Сазыкина М. Ю., Кудряшова О. К., Ханова О. Ю.* Тенденции развития социально ориентированного инвестирования в России и за рубежом // Интернет-журнал «Науковедение». 2015. Т. 7. № 5. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/159EVN515.pdf>.
3. *Крючкова О. М.* Социально ответственное инвестирование: попытка подчинить личные интересы общественным // Управленческие науки. 2012. № 1. С. 70–75.

А. Г. Егорова, В. С. Матвеева

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Основные направления управления бухгалтерскими и налоговыми рисками кредитной организации

Аннотация. Раскрываются содержание понятий, классификация рисков, учитываемых в бухгалтерском учете, и способы их отражения в финансовой отчетности. Анализируется их влияние на оценку отчетных показателей кредитных организаций.

Ключевые слова: риски; управление рисками; бухгалтерский учет; финансовая отчетность.

Для любого банка в современной экономике характерны финансовые риски. В некоторых научных трудах по теме менеджмента рисков кредитных организаций само понятие «риск» рассматривают как «действие, направленное на привлекательную цель, достижение которой сопряжено с элементом опасности, угрозой потери или неуспеха» [1].

Существуют и другие определения риска, в которых риск описывается формулировками «непредсказуемость результатов», «отклонение от желаемого результата», «возможность потерь». Более точным можно назвать определение О. А. Кулагина, согласно которому риск – это «возможность неблагоприятного исхода в условиях неопределенности».

Риски присутствуют на всех этапах деятельности кредитной организации, принимая различные формы и размеры, оказывая влияние на сам процесс функционирования и на его результаты. Различают финансовые, бухгалтерские, налоговые, коммерческие, банковские, страховые, производственные и другие риски.

Налоговые и бухгалтерские риски оказывают влияние на финансово-хозяйственную, кредитную деятельность банковских структур и требуют грамотного управления.

Проблемы учета рисков активно стали обсуждать за рубежом еще в XX веке. Ф. Х. Найт является одним из первых авторов, кто раскрыл понятие неопределенности и сущности риска, о чем написал в своей книге «Риск, неопределенность и прибыль». Неопределенность автор трактовал как «неизмеримую неопределенность, являющуюся уникальной без возможности измерения каким-либо имеющимся способом» [5]. Под понятием «риск» он понимал «измеримую неопределенность, измеряемую тем или иным способом».

После распада Советского Союза в конце 90-х годов XX века проблемы учета риска стали актуальными и для нашей страны. Это связано с тем, что в бухгалтерской (финансовой) отчетности нашли отражение фактически исполненные факты хозяйственной деятельности и информация о будущих (планируемых) изменениях.

С. Г. Дятлов следующим образом описывает риск: «Риск – это характеристика процесса выбора между действием и бездействием или другим действием, сопряженного с вероятностью оказаться в худшем положении, как результатом выбора» [3].

А. С. Толстова дает определение бухгалтерскому риску: «Комплексная категория, которая объективно существует в результате неточности, имеющих место в учетном процессе, вызванных наличием альтернативных принципов бухгалтерского учета, нечеткости стандартов бухгалтерского учета, а также в определенной степени в связи с человеческим фактором» [6].

Одним из основных источников информации в современной экономике для принятия экономически обоснованных решений выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность, имеющая по определению высокий уровень достоверности и некоторую степень неопределенности.

Возникновение бухгалтерского (финансового) риска как следствия некоторых неопределенностей вызвано влиянием внешних и внутренних факторов финансово-хозяйственной среды кредитной организации.

На рис. 1 представлены возможные внутренние и внешние бухгалтерские (финансовые) риски, с которыми может столкнуться кредитная организация.

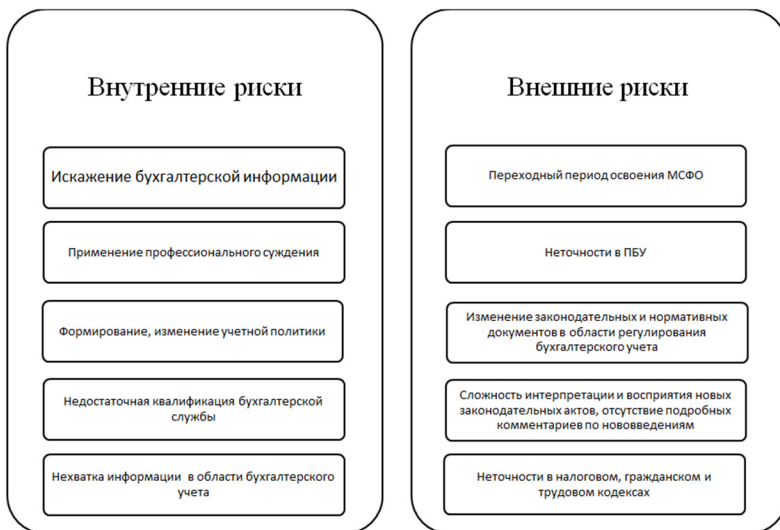


Рис. 1. Классификация бухгалтерских рисков

Образование бухгалтерских (финансовых) рисков неизбежно в оценке, регистрации, свода данных в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации.

Необходимы регламентированные учетные процедуры, позволяющие идентифицировать риски и выявлять их последствия, которые смогут обеспечить непрерывность деятельности кредитной организации [4, с. 68].

Бухгалтерские риски должны отражаться в бухгалтерском учете, который в данном случае выступает в качестве контрольной среды. На предприятиях зачастую формируют системы контроля рисками, которая включает в себя систему бухгалтерского учета, процедуры выявления и оценки рисков, меры по снижению рисков, мониторинг эффективности системы. Проверку бухгалтерских рисков осуществляют путем аудита и приемов документальной ревизии.

В целях обеспечения экономической безопасности процесс управления бухгалтерскими рисками кредитной организации можно представить схематично (рис. 2).



Рис. 2. Механизм управления бухгалтерскими рисками

От полноты выявленных рисков зависит точность оценки будущей ситуации и эффективность выбранного метода управления рисками.

В бухгалтерском учете должны быть отражены риски, в отношении которых у кредитной организации имеется достаточно данных, и в результате их действия возможно уменьшение стоимости активов, возникновение обязательств. Первейшее мероприятие по снижению таких рисков – создание бухгалтерских резервов.

Согласно российским нормативным документам кредитные организации обязаны формировать оценочные риски и создавать резервы предстоящих расходов.

Следующим мероприятием по управлению бухгалтерскими рисками можно назвать создание системы внутреннего контроля бухгалтерских рисков содержащей следующие пункты:

- создание или совершенствование профессионально разработанных программ, отвечающих требованиям технологии современной системы бухгалтерского учета;
- техническая оценка бухгалтерских рисков технологиями, исключающими искажение итогового результата вследствие человеческого фактора, т. е. дополнительное выявление и компьютерная оценка последствий риска;

– постоянный, качественный мониторинг эффективности системы контроля.

Для выполнения поставленных мероприятий требуется организация эффективной системы внутреннего контроля, включающая высокий профессиональный уровень, как бухгалтера, так и аудитора. Также дополнительным инструментом регулирования бухгалтерских рисков является использование аутсорсинговых услуг [2, с. 25].

Менее распространенным методом снижения бухгалтерских рисков является страхование. Страхование профессиональной ответственности бухгалтера может стать надежным инструментом защиты бизнеса. Однако программа страхования профессиональной ответственности бухгалтеров – продукт новый и по отношению к нему сложилось неоднозначное мнение как со стороны страховых компаний, так и со стороны страхователей [7].

Руководители многих компаний полностью доверяют своим бухгалтерам и не видят смысла оформлять страховки. Поэтому необходимо активно вести рекламные компании страхования бухгалтерской ответственности, устраивать семинары, доводить до руководителей организаций возможную пользу страхования [8].

В настоящих условиях высокая степень риска присуща налоговым формам, связанным с налогообложением прибыли, доходов и расходов самой кредитной организаций и ее сотрудников. В случае наступления ситуации с налоговым риском возможны три экономических итога:

- нулевой (совпадение запланированных и полученных значений);
- положительный (экономия денежных средств от запланированных значений);
- отрицательный (превышение налоговых трат над ранее запланированными).

Классификация налоговых рисков по признакам подразделяется следующим образом:

- временные и постоянные риски. Первые действуют в течение одного бюджетного периода (года). Вторые действуют постоянно (многолетние, циклические);
- основные и второстепенные. Основные риски влекут за собой значительные финансовые диспропорции (недоимка по косвенным налогам), второстепенные, оказывают слабое воздействие (риск просрочки платежа);
- федеральные, субъектные, местные (по уровням бюджета).

Для кредитной организации в зависимости от причин, вызвавших тот или иной налоговый риск, выделяют следующие их группы [9]:

1) налоговый риск экономического кризиса, возникающий в трудно предсказуемых экономических изменениях в целом по отрасли, стране за один бюджетный года;

2) налоговый риск связан с ростом инфляции, из-за которой предполагаемый доход (капитал) организации обесценивается (поддается минимизации при включении в составе будущих доходов), расхода по инфляционной премии;

3) налоговый риск снижения платежеспособности налогоплательщика в течение бюджетного периода. Постепенный рост задолженности платежей в бюджет за счет снижения сокращения объема свободных денежных средств у клиентов банка;

4) налоговый риск политической конъюнктуры, возникающий в случае совпадения периода планирования с предвыборным периодом;

5) налоговый риск изменения правовой базы, возникающий при внесении соответствующих поправок в налоговое законодательство;

6) налоговый риск задержки налоговых и иных перечислений, возникающий при увеличении сроков прохождения платежных документов в банковской системе;

7) налоговый риск ошибки планирования, возникающий не только в случае технической ошибки, но и некорректного учета любого обстоятельства, в том числе предположения о значимости и величине любого из рассматриваемых рисков.

Для недопущения наступления налоговых рисков должны проводиться следующие мероприятия:

1) выявление, изучение, устранение, нейтрализация или уменьшение источников опасности;

2) своевременная фиксация появления налоговых рисков, осуществление систематического мониторинга, прогнозирование сценария развития опасных событий;

3) предотвращение, локализация и устранение отрицательных последствий опасных событий.

Исходя из выше изложенного, задачами управления налоговыми рисками встают систематическое применение налогоплательщиками способов выявления налоговых рисков с последующей количественной и вероятностной оценкой.

С целью реализации данных мероприятий в схему анализа уровня налоговых рисков необходимо включить [10]:

1) выявление направлений деятельности кредитной организации, которые подвержены налоговым рискам;

2) оценку уровня конкретного риска и связанных с ним внешних и внутренних факторов;

3) определение экономико-статистических методов оптимизации уровня риска.

Чтобы обеспечить контроль за уровнем налогового риска, необходимо определить величину допустимых налоговых последствий для кредитной организации и направить усилия налогового управления на соблюдение установленных пределов.

После определения величины допустимых последствий, возможен расчет допустимых диапазонов отклонений уровня налоговых платежей от идеальной величины, что, в свою очередь, даст возможность управления налоговыми рисками в установленных пределах и в зависимости от конкретных обстоятельств.

Недостаточный расчет налоговых рисков может привести к существенным негативным последствиям в виде прямых потерь от налоговых санкций, и упущенной выгоды в результате принятия неэффективных управленческих решений.

Для снижения налоговых рисков на практике применяются также такие методы, как информационно-аналитическое обеспечение решений по управлению налоговыми рисками, но чаще всего налогоплательщики не ставят перед собой глобальных проблем по снижению налоговых рисков, они стремятся хотя бы сохранить их уровень.

В качестве управления бухгалтерскими и налоговыми рисками можно порекомендовать использование следующих методов:

- 1) идентификации и выявления возможных последствий;
- 2) аудита, документальной ревизии;
- 3) образования финансовых резервов;
- 4) информации и коммуникации;
- 5) мониторинга, эффективности системы контроля рисками;
- 6) страхования рисков;
- 7) количественной и вероятностной оценки рисков;
- 8) информационно-аналитического обеспечения решений по управлению налоговыми рисками;
- 9) четкого соблюдения требований закона в его действующей интерпретации;
- 10) оценки уровня платежей налога на прибыль;
- 11) контроля величины прибыли или убытка, динамики доходов и расходов, а также факторов, влияющих на формирование показателей прибыли и в первую очередь прибыли от продаж, анализа

причины снижения результативности хозяйственно-финансовой деятельности.

Процесс управления и оценки рисков при принятии управленческих решений имеет большое значение, поскольку позволяет оценить возможные потери, запланировать мероприятия для возможного их снижения.

Библиографический список

1. *Банки России XXI века. Инжиниринг / РБК*, 2016. URL: <http://rostov.rbc.ru>.
2. *Егорова А. Г.* Аутсорсинг дебиторской задолженности в кредитных организациях // Актуальные проблемы финансов и кредита на современном этапе развития экономики: сб. ст. межвуз. конф. студентов специалитета, бакалавриата и магистратуры). Воронеж: Научная книга, 2016. С. 25–32.
3. *Ефремов А. В., Ефремова Е. Н.* Возникновение неопределенности в бухгалтерском учете и отчетности // Молодежь и инновации – 2013: материалы Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых: в 4 ч. Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, 2013. Ч. 4. С. 276–278.
4. *Киселева М. А.* Банковские риски и их оценка // Актуальные проблемы финансов и кредита на современном этапе развития экономики: сб. ст. межвуз. конф. студентов специалитета, бакалавриата и магистратуры. Воронеж: Научная книга, 2016. С. 66–68.
5. *Найт Ф. Х.* Менеджерами не рождаются, менеджерами становятся. Риск, неопределенность и прибыль. URL: <http://baguzin.ru/wp/?p=11472>.
6. *Наконечникова Л. А.* Учет и его роль в управлении бизнес-системами // Актуальная биотехнология. 2014. № 2 (9). С. 77–82.
7. *Романова М. В.* Состояние и перспективы развития банкострахования в России // Банковское дело. 2014. № 3. С. 31–35.
8. *Финансовая политика в системе антикризисного управления экономикой / под ред. С. П. Федосовой.* Воронеж: Научная книга, 2014. Ч. 1.
9. *Финансовая политика в системе антикризисного управления экономикой / под ред. С. П. Федосовой.* Воронеж: Научная книга, 2014. Ч. 2.
10. *Штиллер М. В.* Теоретико-методологические аспекты управления налоговыми рисками // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского Института бизнеса. 2015. № 4 (33). С. 182–184.

Отражение социально ориентированных инвестиций в отчетности предприятия

Аннотация. Повышенное внимание общества и бизнеса к социально ориентированным инвестициям вызвало необходимость их отражения в отчетности предприятий. В настоящее время данная проблема стала наиболее актуальной. Предпринята попытка ответить на вопросы, касающиеся учета социально ориентированных инвестиций и их отражения в отчетности предприятий. Сделан вывод, что для получения качественной отчетности требуется регламентировать порядок ее формирования в учетной политике организации.

Ключевые слова: социально ориентированные инвестиции; отчетность предприятия; социальный учет; учетная политика.

Предпринимательство и социальная среда тесно взаимосвязаны в любой стране, а жизнедеятельность социальной среды подкрепляется благодаря предпринимательству. Подкрепляемые предпринимательством связи взаимных обязательств и ответственности, представляющие главенствующую роль в становлении общества, порождают у субъектов этого общества оправданные ожидания к предпринимательству в области разрешения вопросов социального развития, сокращения отрицательных последствий его деятельности, а также рост положительного влияния на общество. Предпринимательство, признающее значение социально ориентированных инвестиций, представляется сегодня как социально ответственное.

Большая часть социально ответственных предприятий имеет потребность в точных подходах к оценке результатов реализованной политики и представления ее обществу. Основная задача для социально ответственных предприятий – это информирование общества о собственной социальной активности.

В сложившейся в России социально-экономической ситуации предпринимательство все более динамично продвигается в международном движении социально ориентированных предприятий. Эти тенденции имеют свое проявление в формировании российскими предприятиями социальной отчетности.

Недостаток внимания к теории и практике отражения социально ориентированных инвестиций в отчетности предприятия определили цель и задачи настоящей статьи.

А. Ю. Павлов рассматривает социально ориентированные инвестиции как вложения финансовых, материальных, технологических, управленческих и других ресурсов внутри предприятия или в окру-

жающей его среде, направленные на создание, прирост и поддержание социального потенциала предприятия и общества, основной целью которых является достижение определенного социального и экономического эффекта [7, с. 111].

А. А. Андреев определяет социальное инвестирование как комплекс целенаправленных мер по решению социально-экономических проблем, как самого предприятия, так и территорий его присутствия путем вложения средств в различные программы, способные принести в долгосрочном периоде выгоду всем участникам процесса. При этом возвратность средств в традиционном понимании не является обязательным условием социального инвестирования – результат может оцениваться и косвенными показателями качественного порядка в виде социального эффекта (рост качества воспроизводства трудовых ресурсов) либо выгоды для бизнеса (рост имиджа, повышение репутации) [1, с. 73].

В практической деятельности предприятий выделяют два основных критерия социально ориентированных инвестиций:

- 1) финансовый возврат;
- 2) стремление достигнуть определенного социального результата и измеримый характер декларируемой цели.

Социально ориентированные инвестиции представляются, как правило, в нефинансовой отчетности предприятия. В России предприятия применяют разные техники представления информации о социальной социальной активности [6, с. 503]:

- публикуют отдельные нефинансовые отчеты;
- издают специальные разделы в годовых отчетах;
- на сайте компаний представляются отдельные разделы (например, социальная политика, экологическая политика и т.д.).

Социальная отчетность является нефинансовой отчетностью предприятия, но все виды деятельности предприятий, в том числе и социально ориентированные, сопряжены с затратами и расходами, которые находят объективное отражение в информационной среде бухгалтерского финансового учета.

Высказывается мнение, что учет социально ориентированных инвестиций должен быть включен в традиционный бухгалтерский (финансовый) учет за счет расширения его границ [4, с. 51]. Следовательно, основными целями бухгалтерского учета социально ответственных предприятий станут:

1. Составление комплексного материала о всех хозяйственных процессах.

2. Гарантирование контроля за составом и состоянием основных средств.

3. Предупреждение нарушений в хозяйственно-финансовой деятельности.

4. Поиск резервов.

5. Комплектование актуальной и точной информации о результатах реализованной социальной политики предприятия.

Расширение круга целей учета повлечет за собой расширение целей составления отчетности, а именно:

1) предоставление информации заинтересованным лицам (инвестору, кредитору, партнерам и др.);

2) провозглашение соблюдения принципа устойчивого развития;

3) поиск новых инвесторов;

4) лоббирование корпоративных интересов;

5) налаживание связей с органами власти и обществом.

Комбинирование бухгалтерского (финансового) учета и отчетности в единое целое требует от предприятия создания актуального инструмента, который позволил бы учитывать все расходы предприятия на социально ориентированные инвестиции. С. В. Камысовская [5, с. 29] предлагает использовать в качестве такого инструментария учетную политику и рабочий план счетов бухгалтерского учета, сформированный так, чтобы соответствовать целям отражения социально ориентированных инвестиций в отчетности предприятия.

Рассмотрим методику составления рабочего плана и учетной политики для социально ориентированных предприятий.

Во-первых, необходимо определить перечень хозяйственных операций, которые возможно отнести к социально ориентированным инвестициям.

Во-вторых, оценить значение этих хозяйственных операций и соотнести их с показателями социальной отчетности.

В-третьих, разработать план счетов бухгалтерского учета. Он будет демонстрировать все аспекты социальной активности и политики предприятия. Рабочий план счетов конкретизируется руководством предприятия, самостоятельно разрабатывается главным бухгалтером и утверждается директором. Отражение социально ориентированных инвестиций в рабочем плане счетов регулируется главным бухгалтером, определяется особенностями функционирования предприятия и разработанной социальной стратегией [2, с. 63]. Рабочий план счетов может быть разработан на основании Приказа Минфина России «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций» от 31.10.2000 № 94н

и Международными стандартами социальной отчетности GRI, AA1000, ISO 26000:2010.

Рассматривая международные стандарты, следует отметить, что в основу стандарта GRI взята идея стабильного роста предпринимательства, при котором предприятие оптимизирует собственную экономическую, экологическую и социальную политику. Стандарт AA1000 предназначен для измерения результатов деятельности компаний с этических позиций и предоставляет процедуру и набор критериев, при помощи которых может быть осуществлен социальный и этический аудит их деятельности.

Интерес к изучению проблем корпоративной социальной ответственности послужил стимулом для утверждения международного стандарта ISO 26000:2010 «Руководство по социальной ответственности». В данном документе прописано понятие социальной ответственности как «ответственность организации за влияние ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этичное поведение, которое:

- согласуется с устойчивым развитием и благосостоянием общества;
- учитывает ожидания заинтересованных сторон;
- соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения;
- введено во всей организации».

В России разработан и утвержден стандарт Торгово-промышленной палаты РФ «Социальная отчетность предприятий и организаций, зарегистрированных в РФ», а также Всероссийской организации качества ВОК – КСО – 2007 «Социальная ответственность организации. Требования». Пока, к сожалению, указанные стандарты не получили широкого распространения в российской практике.

При составлении отчетности положения социального учета следует раскрывать в приложениях к бухгалтерской отчетности, но степень раскрытия информации должна определяться предприятием самостоятельно. Данное обстоятельство необходимо учесть, так как, например, в соответствии со стандартом GRI отчетность может представляться пользователям с периодичностью, отличающейся от периодичности представления финансовой отчетности и превышающей годичный интервал. В связи с этим, например, С. В. Камысовская и Т. В. Захарова [3, с. 13] предлагают формировать учетную политику компании не только для целей бухгалтерского и налогового учета, но и для целей социального учета:

Учетная политика для целей социального учета должна раскрывать следующие элементы:

1. Регуляторы, принятые в компании при составлении социальной отчетности (список международных стандартов, на которые ориентируется предприятие, разрабатывая социальную политику и формируя социально ориентированную отчетность).

2. Определение зон социальной ответственности.

3. Группировка и оценка фактов хозяйственной деятельности по ранжированию эколого-социальной направленности.

4. Формы документов для внутренней социальной отчетности.

5. Правила обработки учетной информации.

6. Порядок контроля за выполнением социальных обязательств.

7. Другие решения, необходимые для организации социального учета.

8. Порядок формирования и раскрытия информации в бухгалтерской отчетности.

Пункт 1 является обязательным, так как перечень международных стандартов социальной отчетности, которые использует предприятие, должен быть освещен полностью.

Следует особо отметить, что порядок составления и раскрытия финансовой информации регламентирован законодательством. Но для социальной отчетности и социально ориентированных инвестиций нормативной базы не сформировано. Поэтому для предприятий, составляющих социальную отчетность, необходимо рекомендовать отражать в учетной политике порядок составления и раскрытия информации о социальной политике предприятия. Это будет способствовать формированию достоверной социальной отчетности, доступной для заинтересованных лиц и общества.

Библиографический список

1. *Андреев А. А.* Методика комплексной оценки объемов социального инвестирования // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 9. С. 73–78.

2. *Голубева Н. А.* Постановка учета эколого-социальной деятельности предприятия в условиях формирования корпоративной социальной отчетности // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 27. С. 61–66.

3. *Камысовская С. В., Захарова Т. В.* Проблемы формирования и обеспечения корпоративной социальной отчетности в информационной среде бухгалтерского учета // Вопросы экономики. 2013. № 24. С. 10–17.

4. *Камысовская С. В., Смирнова Е. В., Захарова Т. В.* Корпоративная социальная ответственность и отчетность: развитие научной мысли и инструментария: монография. Ставрополь: Графа, 2013.

5. *Камысовская С. В.* Учетная политика компании в целях КСО // Вестник СКФУ. 2014. № 10. С. 28–30.

6. Николаев Н. А. Корпоративная социальная отчетность: проблемы всемирного внедрения // Вестник СПбГУ. 2017. № 1. С. 501–509.

7. Павлов А. Ю. Управление современными инновационными и социально ориентированными инвестиционными проектами и их классификация // Известия Южного федерального университета. 2009. № 10. С. 110–115.

Т. Ф. Шитова

Уральский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Екатеринбург

Формирование сбалансированных бюджетов с помощью системы «1С:ERP Управление предприятием 2»

Аннотация. Статья посвящена анализу проблем бюджетирования. Автор утверждает, что только использование современных информационных технологий (таких, как «1С:ERP Управление предприятием 2») позволит сформировать сбалансированные бюджеты с минимальными финансовыми, материальными и трудовыми затратами. Кратко рассмотрены виды бюджетов, которые могут быть реализованы с помощью ERP-системы, созданной российскими разработчиками.

Ключевые слова: «1С:ERP Управление предприятием 2»; бюджетирование.

Финансы определяют жизнеспособность и конкурентоспособность любого предприятия, оказывая большое влияние на его развитие и процветание. Стратегические цели, определяемые руководством предприятия, выступают основой формирования планов и бюджетов всех уровней.

Основная цель бюджетирования – «обоснование стратегии развития на основе гармонизации между доходностью, ликвидностью и риском, определение необходимого объема финансовых потоков и источников их покрытия для реализации данной стратегии по конкретным направлениям деятельности» [1, с. 41].

В качестве основных задач бюджетирования выступают:

- создание информационной базы, на основе данных которой появляется возможность проведения качественной оценки планов предприятия и контроля над их исполнением;
- обоснование затрат предприятия;
- обеспечение планирования финансовых потоков;
- организация координации и коммуникации;
- составление бюджетов различных уровней и их согласование на основании экономически значимых условий, требований и стандартов.

Для своей реализации бюджетирование требует как методическое обеспечение и технологию формирования бюджета с нужной степенью детализации [2; 3], так и анализ финансовой структуры предприятия, осуществление которого без современных средств автоматизации является весьма трудоемким процессом.

В настоящее время существует большое разнообразие программных продуктов, позволяющих автоматизировать процедуры составления бюджетов [4, с. 11]. Анализ современного рынка программного обеспечения показывает, что наиболее востребованными сегодня являются SAP ERP10, «1С:ERP Управление предприятием 2» («1С:ERP УП 2»), Oracle, Microsoft и др. [5]. Функциональные возможности российской ERP-системы, созданной программистами фирмы «1С», позволяют осуществлять комплексный подход к управлению бизнесом, опираясь на международные методики и российскую практику [7, с. 21].

«1С:ERP Управление предприятием 2»:

- обеспечивает эффективность управления предприятием;
- осуществляет мониторинг и анализ деятельности предприятия;
- позволяет формировать планирование и бюджетирование многопрофильных предприятий;
- осуществляет управление производством, финансами, бюджетированием, затратами, расчетом себестоимости и т.д.;
- позволяет вести учет по российским и международным стандартам и др.

В рамках данной статьи остановимся на том, как в системе «1С:ERP УП 2» осуществляются операции бюджетирования. Прежде всего, отметим, что подсистема «Бюджетирование», входящая в состав системы «1С:ERP Управление предприятием 2», обладает большой гибкостью и масштабируемостью. Это позволяет предприятиям различных сфер деятельности легко настраивать бюджетные формы и финансовую отчетность.

В информационной базе «1С:ERP УП 2» бюджетирование осуществляется на основе взаимозависимой системы бюджетов, что позволяет без дополнительных трудозатрат создавать сбалансированные бюджеты. Последние выступают в качестве инструментов корпоративного управления. С их помощью можно:

- составлять прогнозы финансового состояния предприятия на ближайшие месяцы и годы;
- осуществлять контроль деятельности предприятия;
- осуществлять анализ плановых и фактических финансовых результатов;

– сравнения показатели, оперативно выявлять отклонения фактических данных от плановых, проводить их оценку, находить причины возникновения разниц.

С помощью «1С:ERP УП 2» можно составить 4 вида бюджета. Причем каждый из этих бюджетов сам по себе может выступать в роли самостоятельного бюджета: Бюджет доходов и расходов (БДР), Бюджет движения денежных средств (БДДС), Прогнозный баланс и Произвольный бюджет.

В рамках БДР осуществляется планирование доходов и расходов на будущий период, которое включает в себя прогнозы:

- объемов продаж;
- управленческих и коммерческих расходов;
- себестоимости продукции;
- величины прибыли;
- рентабельности предприятия.

БДР содержит сведения о доходах и расходах от основной деятельности предприятия, а также данные о доходах и расходах от финансовой и инвестиционной деятельности. Составляющими БДР являются: Бюджет управленческих расходов, Бюджет коммерческих расходов и Бюджет налогов.

БДДС выступает в роли главного финансового документа, содержащего актуальную информацию о денежном обороте предприятия за определенный период (месяц, квартал, год). С помощью Бюджета движения денежных средств осуществляется оперативное управление финансами предприятия. Назначение БДДС – определение величины денежных средств, которым располагает предприятие на указанную дату.

Прогнозный баланс содержит информацию о планировании остатков по внеоборотным активам, денежным средствам, дебиторской и кредиторской задолженностям, затратам, запасам и т.д. Он включает в себя данные БДР, БДДС, а также данные целого ряда функциональных бюджетов:

- Бюджета капиталовложений;
- Бюджета оплаты труда;
- Бюджета закупок товаров;
- Бюджета продаж покупных товаров;
- Бюджета закупок сырья и материалов;
- Бюджета производства;
- Бюджета продаж готовой продукции.

«Бюджетирование, выступая в качестве интегрирующего инструмента, затрагивает различные аспекты деятельности компании и

позволяет построить экономическую модель бизнеса» [3, с. 65]. Большинство финансовых моделей содержат методы моделирования, ориентированные на прогнозирование последствий альтернативных финансовых стратегий при разных исходных допущениях [6]. Среди бюджетных моделей, нередко применяемых на практике, стоит назвать:

- универсальную бюджетную модель;
- модель бюджетирования финансовых потоков;
- модель бюджетирования товарно-материальных потоков.

При использовании первой модели определяются статьи бюджета и осуществляется формирование финансовой структуры предприятия. После чего начинается разработка операционных бюджетов доходов и расходов для каждого центра финансовой ответственности. Если у ЦФО есть право управления платежами, то для него еще формируется и бюджет движения денежных средств.

Результатирующим бюджетом для второй модели является бюджет, выступающий своеобразным инструментом управления платежеспособностью предприятия.

Третья модель бюджетирования позволяет управлять рентабельностью или прибыльностью основной деятельности предприятия.

Все эти модели можно реализовать в системе «1С:ERP Управление предприятием 2». На рисунке 1 представлена одна из моделей бюджетирования, сформированная в «1С:ERP УП 2»¹.

Важной особенностью модели бюджетирования является возможность ее корректировки. В «1С:ERP УП 2» при создании новой модели бюджетирования автоматически настраивается поддержка планирования на основе плановых и фактических данных предыдущей модели. Кроме того, при разработке новой модели бюджетирования имеется возможность учитывать данные различных планов (производства, закупок, продаж).

Эффективное функционирование системы финансового планирования возможно только при активном обмене данными между центрами финансовой ответственности. Общеизвестно, что на практике используются три подхода к процессу бюджетирования: «сверху-вниз», «снизу-вверх», «сверху-вниз/снизу-вверх». Наиболее оптимальным из них является третий подход. Поскольку при использовании первого подхода при

¹ В «1С:ERP УП 2» для каждой модели задаются правила, с помощью которых в дальнейшем осуществляется прогнозирование результатов финансовой деятельности как предприятия в целом, так и его отдельных структурных подразделений.

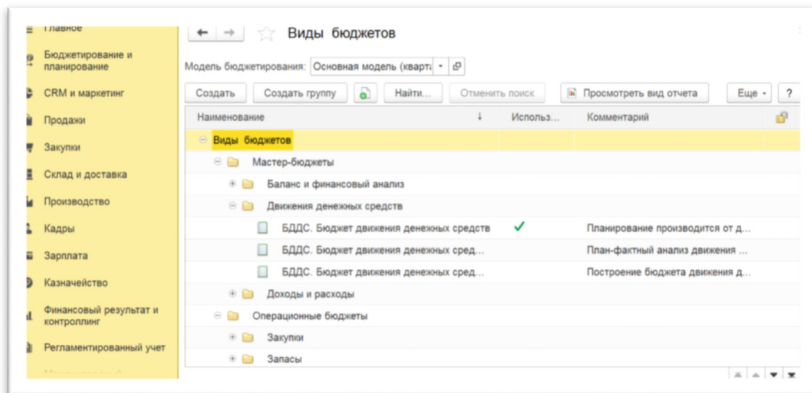


Рис. 1. Пример модели бюджетирования в «1С:ERP УП 2»

формировании бюджетов высшее руководство предприятия, как правило, оперирует неполными данными, так как актуальная и полная информация о закупках сырья и материалов, потребностях производства и т.д. имеется у управляющего персонала нижнего уровня. Для того, чтобы эти данные были доступны высшему руководству, необходимо построение информационных потоков снизу-вверх. Однако при использовании второго подхода к процессу бюджетирования возникает другая проблема: достоверной информацией о состоянии бизнеса, потенциале компании и перспективах ее развития обладают только собственники бизнеса. Обычно такая информация недоступна управленческому персоналу среднего и нижнего звена, в результате отсутствует четкое понимание стратегии развития предприятия и мотивация повышения эффективности работы подразделений, руководителями которых они являются.

Использование современной ERP-системы снимает эти проблемы и позволяет на практике эффективно использовать третий подход «сверху-вниз/снизу-вверх» без дополнительных затрат.

Любая система является эффективно действующей, если имеется возможность осуществлять анализ показателей за определенный период. Для удобства пользователя в систему «1С:ERP Управление предприятием 2» заложено большое количество различных отчетов, которые предоставляют данные учетных регистров с нужной степенью детализации в удобном для восприятия виде.

Руководство предприятия и управленческий персонал осуществляют контроль за выполнением плановых показателей. В связи с этим возникает необходимость сравнения фактических показателей с плановыми. В системе «1С:ERP УП 2» с помощью специальных

← → ☆ **Плановая и фактическая себестоимость выпущенной продукции** ×

Выпуск за период: 01.01.2015 – 31.12.2017 Отклонение суммы (больше): 0,00

Организация: × % отклонения суммы (больше): 0,0

Сформировать Настройки... Варианты отчета - Найти...

Плановая и фактическая себестоимость выпущенной продукции

Продукция, Характеристика продукции Статья калькуляции, Тип затрат	Калькуляция, Объект калькуляции	Сумма		
		План	Факт	Отклонение Сумма %
Общепроизводственные расходы, Прочее		9 337,00	10 876,17	1 539,17
Материалы основные, Материальные		93 370,01	103 635,01	10 265,00
Зарплата, Оплата труда		12 375,08	17 519,54	5 144,46
Материалы прочие, Материальные			1 176,26	1 176,26
Степлаг (угловой), №2 от 10.01.2015, Изделие		120 074,98	137 717,02	17 642,03
Общепроизводственные расходы, Прочее		9 249,23	8 940,91	-409,22
Материалы основные, Материальные		92 492,30	102 794,24	10 301,94
Зарплата, Оплата труда		18 333,46	24 901,41	6 567,95
Материалы прочие, Материальные			1 181,36	1 181,36
Стоп инструментальный СИ1000.	<не задано>		2 122,40	2 122,40

Рис. 2. Фрагмент отчета «Плановая и фактическая себестоимость выпуска»

инструментов для проведения анализа финансово-экономической деятельности предприятия имеется возможность не только выявить сам факт возникновения отклонений, но и их величину. Благодаря разнообразию инструментов для проведения анализа, заложенных в «1С:ERP УП 2», а также наличию механизма взаимоувязки показателей, на основе которых формируются бюджеты различных уровней, при составлении и корректировке бюджетов руководство предприятия может в любой момент оценить исполнимость и сбалансированность бюджетов.

Информация, на основе которой осуществляется контроль и анализ может быть представлена не только в числовом, но и в графическом виде. Так, с помощью инструмента «Монитор целевых показателей» на экран можно вывести состояние ключевых показателей в графическом виде. Причем состав показателей может настраиваться руководителем предприятия в зависимости от необходимости и специфики деятельности предприятия.

Подводя итог вышесказанному, подчеркнем, автоматизация бюджетирования позволяет эффективно управлять бизнесом, создавая непрерывную процедуру составления и исполнения бюджетов.

Библиографический список

1. Власова Л. Г., Толмачев В. Н., Яковлев А. В., Паушкина А. С. Концепция прикладного решения «1С:ERP Управление предприятием 2». М.: ООО «1С-Паблишинг», 2016.

2. *Гарифулин А.* Совершенствование системы планирования и бюджетирования предприятия // Справочник экономиста. 2011. № 1. URL: http://www.profiz.ru/se/1_2011/.

3. *Демченко А. Г., Агафонов А. А.* Бюджетирование: как попасть в цель? // Финансовый менеджмент. 2008. № 1. С. 60–76.

4. *Клепцова О. Ю.* Бюджетирование в «1С:Предприятии 8». Информационные технологии бюджетного управления. М.: ООО «1С-Паблишинг»; Питер, 2007.

5. *Нестеров А.* Современные тренды корпоративной автоматизации и безоблачное облачное будущее отечественных ERP-систем. URL: <http://v8.1c.ru/erp/1c%20Nesterov%20Cnews%202016.pdf>.

6. *Савчук В. П.* Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия. URL: <http://www.management.com.ua/finance/fin018.pdf>.

7. *Шевченко Ю. А.* Автоматизация бюджетирования и управленческой отчетности в «1С:Предприятии 8». М.: ООО «1С-Паблишинг»; Питер, 2008.

Л. И. Маслова

Уральский государственный экономический университет, г. Екатеринбург

Анализ финансовых вложений организации

Аннотация. Рассматривается методика анализа финансовых вложений организаций на основе данных публикуемой бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: финансовые вложения; методика анализа; оценка эффективности.

Финансовые вложения выполняют различные функции в деятельности организации, среди которых можно отметить следующие:

- получение дополнительного дохода и стабилизация доходов, получаемых от основной деятельности;
- обеспечение ликвидности организации и улучшение структуры баланса;
- использование ликвидных финансовых вложений в качестве обеспечения при получении кредита;
- формирование холдинговой структуры через участие в УК других организаций.

Негативная функция – вывод активов через участие в УК других организаций. Финансовые вложения отражаются в балансе в составе ВНА – это долгосрочные ФВ (стр. 1150) и в составе оборотных активов – статья «Финансовые вложения» (стр. 1240).

В научной и учебной литературе посвященных учету и анализу хозяйственной деятельности организаций, методики анализа финансовых вложений уделяется недостаточное внимание, в работе В.В.

Ковалева и Вит. В. Ковалева «Анализ баланса» отмечено, что количественному анализу должен предшествовать детальный качественный анализ исходного информационно-аналитического материала, в том числе отчетности [1]. В то же время методика количественного анализа по многим статьям баланса, в том числе по финансовым вложениям не раскрывается. В работе Когденко В.Г. «Экономический анализ» [2], изложена оценка эффективности вложений в отдельные финансовые инструменты. В работах «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности», под редакцией Л.Г. Гиляровской [3], а также Крылова Э.И., Власовой В.М. и Журавковой И.В. [4] упоминается о необходимости анализа финансовых вложений, но основной акцент сделан на изложении анализа инвестиционных проектов в материальные активы (капитальные вложения).

Каковы же аналитические возможности оценки финансовых вложений организации по данным публикуемой бухгалтерской (финансовой) отчетности?

В состав финансовых вложений включаются активы:

- долговые и долевые ЦБ (корпоративные, государственные, муниципальные);
- вклады в УК других организаций;
- предоставленные другим организациям займы;
- депозитные вклады в кредитных организациях;
- вклады организации-товарища по договору простого товарищества;
- ДЗ приобретенная на основании уступки права требования.

Доходы, получаемые организацией от использования финансовых вложений, отражаются в форме «Отчет о финансовых результатах» в составе прочих доходов (стр. 2310 и стр. 2320). К числу этих доходов относятся:

- проценты, дисконтный доход и доход от роста курса по долговым ЦБ;
- проценты по предоставленным займам;
- Дивиденды, доходы участников и капитальные доходы от участия в УК других организаций;
- проценты по депозитам;
- доход от роста курса валюты при размещении средств на валютных депозитах и в другие финансовые вложения, номинированные в иностранной валюте (курсовой доход);
- доходы, получаемые при погашении приобретенной на основе уступки права требования дебиторской задолженности (разность между погашаемой суммой и затратами на приобретение ДЗ).

Схема анализа

Этап 1. Проводится анализ динамики и структуры финансовых вложений на основе данных «Бухгалтерского баланса» и Приложения к Балансу (раздел 3 «Финансовые вложения») с использованием методов горизонтального и вертикального анализа (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Анализ динамики и структуры финансовых вложений

Вид финансовых вложений	Предыдущий год		Отчетный год		Абсолютные изменения		Темп роста, %
	Тыс. р.	Уд. вес	Тыс. р.	Уд. вес	Тыс. р.	Уд. вес	
1. Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, всего							
В том числе: дочерних и зависимых хозяйственных обществ							
2. Государственные и муниципальные ЦБ							
3. ЦБ других организаций, всего							
В том числе: долговые ЦБ (облигации, векселя)							
4. Предоставленные займы							
5. Депозитные вклады							
6. Прочие (дебиторская задолженность приобретенная)							
Итого (стр. 1 + 2 + 3 + 4 + 5)							
В том числе: долгосрочные ФВ краткосрочные ФВ		100		100		- \ /	

Этап 2. По данным раздела 3 «Финансовые вложения» Приложения к «Бухгалтерскому балансу» проводится анализ движения ФВ с помощью коэффициентов поступления и выбытия (исследования). Коэффициенты могут быть рассчитаны по общей величине финансовых вложений и отдельно по краткосрочным и долгосрочным ФВ и по составляющим их элементам.

Коэффициенты поступления ФВ показывают: какую часть ФВ от имеющихся на конец отчетного периода составляют вновь поступившие, и рассчитываются по формуле

$$K_{\text{пос}} = \frac{\text{ФВ}_{\text{пос.}}}{\text{ФВ на конец года}} \times 100,0 \%$$

Коэффициенты использования (выбытия) финансовых вложений показывают: какая часть ФВ, с которыми организация начинала деятельность в отчетном периоде, была использована в процессе ее деятельности. Коэффициент рассчитывают по формуле

$$K_{\text{выб.}} = \frac{\text{ФВ выб. (погашения)}}{\text{ФВ на начало года}} \times 100,0 \%$$

Коэффициенты движения определяются за два отчетных периода, оценивается их динамика. Коэффициенты выбытия [Кисп.(выб.)] отражает только одну из форм использования ФВ – их продажу.

В процессе анализа следует оценить динамику других форм использования ФВ: финансовые вложения, находящиеся в залоге, переданные третьим лицам (кроме продажи), иных форм вложений. Охарактеризовать долю этих вложений.

Этап 3. Следующим этапом анализа ФВ является оценка доходности всех ФВ и по отдельным видам. Такую оценку можно сделать при наличии соответствующей информации. По данным современной формы «Отчет о финансовых результатах» произвести всестороннюю оценку не предоставляется возможным. При наличии соответствующей информации по каждому виду ФВ определяются коэффициенты доходности (рентабельности) по следующей методике:

1. Доходность ФВ в уставном капитале других организаций:

$$R_{\text{УК}} = \frac{\text{Доходы от участия в УК других организаций}}{\text{Среднегодовая величина ФВ в виде вкладов УК}} \times 100,0 \%$$

2. Доходность по предоставленным займам и приобретенным долговым ЦБ (R_n):

$$R = \frac{\text{Проценты полученные}}{\text{Среднегодовая величина представленных займов и приобретенных долговых ценных бумаг}}$$

3. Доходность от погашения приобретенной ДЗ (на основании уступки права требования):

$$R_{\text{ДЗ}} = \frac{\text{ДЗ}_{\text{кон}} - \text{ДЗ}_{\text{нач}}}{\text{ДЗ}_{\text{нач}}} \times \frac{365}{T} \times 100,0 \%$$

где $\text{ДЗ}_{\text{кон}}$ – средства полученные в счет погашения ДЗ;
 $\text{ДЗ}_{\text{нач}}$ – средства, затраченные на приобретение ДЗ;
 T – длительность операции, дн.

В целом доходность всех ФВ организации может быть приблизительно определена на основе информации, имеющейся в бухгалтер-

ской отчетности. В таблице 2 приведен пример оценки доходности финансовых вложений по данным бухгалтерской отчетности.

Таблица 2

Анализ рентабельности ФВ

Показатель	Предыдущий год	Отчетный год	Абсолютные изменения	Темп роста, %
1. Величина ФВ (ДФВ и ДФК), Приложение к ф. № 1, стр. 5300 и 5310, тыс. р.	3800	1014	-2786	26,7
2. Проценты к получению, тыс. р. (ф. № 2, стр. 2320)	–	9		
3. Доходы от участия в других организациях, тыс. р. (ф. № 2, стр. 2310)	–	–		
4. Рентабельность ФВ [(стр. 2 + стр. 3) : стр. 1] × 100 %	–	0,89		
5. Реальная рентабельность ФВ				
6. Справочно: Темп инфляции, %		4,6		
7. Выручка от продажи ценных бумаг (Отчет о движении денежных средств).	3650	5800		

При оценке выгодности ФВ рекомендуется сравнивать полученные расчетные значения доходности с рыночными процентными ставками, темпом инфляции, индексом фондового рынка и рентабельностью продаж по обычным видам деятельности. По данным Табл.2 доходность финансовых вложений низка, ниже уровня инфляции. Это можно объяснить тем, что целью ФВ не являлось получение текущих доходов, возможно, основной целью было обеспечение ликвидности с помощью **краткосрочных финансовых вложений**.

Доход от ФВ формируется не только за счет текущих доходов (проценты, доходы участников), но и за счет капитальных доходов (рост стоимости вложений, который в отчетности в явном виде не отражается).

Библиографический список

1. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2016.
2. Когденко В Г. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалт. учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Мировая экономика» и «Налоги и налогообложение». 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2009.

3. Гиляровская Л. Т., Лысенко Д. В., Ендовицкий Д. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: Проспект, 2008.

4. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003.

Е. С. Лулудова

АО «Научно-производственная корпорация „Уралвагонзавод“»

Роль аудиторского комитета в управлении финансовыми рисками на предприятии

Аннотация. В статье рассматривается специфика деятельности аудиторских комитетов в системе корпоративного управления с акцентом на их роли в процессе управления рисками. Цель исследования – проанализировать роль и обязанности аудиторского комитета в управлении рисками на предприятии и актуальные аспекты сотрудничества с другими участниками процесса, главным образом с внутренними аудиторами, при изучении их значимости. Автор обобщает текущее понимание роли аудиторского комитета в управлении рисками на предприятии за счет анализа предварительно опубликованного исследования. Результаты исследования показали, что новые правила распространяются на обязанности и обязательства аудиторского комитета по управлению рисками.

Ключевые слова: аудиторский комитет; управление рисками; управление рисками на предприятии; внутренний контроль; внутренний аудит.

Совет отвечает за создание успешного управления рисками, а его обязанность состоит в определении соответствующих средств стратегии управления рисками: игнорировании риска, принятии риска, контроле риска, минимизировании риска, устранении риска, модифицировании риска и т.д. Одна из составляющих успешного управления рисками – наблюдение за процессом в целом с целью его улучшения. В большинстве случаев роль наблюдения отводится аудиторскому комитету, делающему его все более и более важным и расширяющему границы своих обязанностей.

Независимо от того, используется ли континентальная система корпоративного управления, которая характеризуется двухуровневой системой управления (с наблюдательным советом и правлением) или англо-американская система корпоративного управления, в котором руководство и наблюдательный совет входят в единый Совет директоров с исполнительными и неисполнительными директорами, аудиторский комитет – это специализированный подкомитет, которому переданы соответствующие наблюдательные функции.

Новые обязательства и обязанности аудиторского комитета, относящиеся, среди прочего, к процессу управления рисками, которые были обусловлены пересмотренными организационными рамками и правилами на рынках капитала в результате многочисленных скандалов и краха некоторых крупных корпораций, переопределили традиционную роль аудиторского комитета, связанную с мониторингом и информированием руководства и внешних аудиторов при проведении аудита финансовых отчетов, включая мониторинг процесса подготовки финансовых отчетов.

Аудиторские комитеты являются неотъемлемой частью внутренних механизмов регулирования корпоративного управления, чьи обязанности связаны, главным образом, с обеспечением качества финансовой отчетности и наблюдением за процессом проведения аудита.

В соответствии с теорией агентских соглашений Совет директоров и аудиторский комитет обладают функцией надзора за руководством для предотвращения его приспособляющегося поведения и действий, не отвечающих интересам принципала (акционеров).

Просьбы о лучшем корпоративном управлении и, следовательно, защите акционеров и других заинтересованных лиц в два последних десятилетия подчеркнули важность аудиторского комитета в контексте обеспечения эффективности корпоративного управления и его контроля, поэтому в этот период его создание было принято в международном масштабе. Новые инициативы повлияли на возникновение аудиторского комитета, который развился из неформального комитета с небольшим объемом обязанностей в ключевой комитет с растущими обязанностями.

Несмотря на то, что изначально создание аудиторского комитета происходило на добровольной основе и практике для небольшого числа компаний, в последнее время растущее число профессиональных ассоциаций и регулятивных органов поддерживает и содействует его организации и определяет общий курс касательно сфер надзорных функций [1].

Начало добровольного создания аудиторских комитетов относится к 1930-м годам, были они хорошо структурированы и обладали прозрачными полномочиями.

На сегодняшний день аудиторские комитеты могут приносить большую пользу руководству, акционерам и другим заинтересованным лицам, внешним и внутренним аудиторам. аудиторский комитет выполняет уникальную роль и занимает уникальное положение в организационной структуре компании, которая одновременно создает некоторые из ее специфических отношений с Советом директоров, руководством, внешними аудиторами и внутренними аудиторами.

С постепенным изменением соответствующих организационных рамок и правил на рынках капитала, что, среди прочего, является результатом многочисленных скандалов и краха крупных корпораций, традиционная роль аудиторского комитета также была усовершенствована.

Традиционно основной обязанностью аудиторского комитета было наблюдение за финансовой информацией, содержащейся в финансовых отчетах корпораций.

Аудиторский комитет должен обеспечивать поддержку и содействие Совету директоров в надзоре за [2]:

- всесторонностью финансовых отчетов компании;
- соблюдением нормативов и законов компании;
- экспертизой и независимостью внешнего аудитора;
- внутренним аудиторским процессом;
- подготовкой отчетного доклада аудиторского комитета, который должен быть включен в годовой отчет.

Минимальные обязательства и обязанности аудиторского комитета согласно правилам NYSE включают в себя нижеследующие виды деятельности (Brodsky et al., 2003, p. 2):

- обеспечение и определение независимого аудитора (с одобрения акционеров, если возможно) с единственными полномочиями по одобрению всех вознаграждений, условий и платежей аудиторов, включая значимые неаудиторские услуги;
- получение, как минимум раз в год, и проверка отчета аудитора об информации, которая необходима для оценивания компетентности, независимости аудитора и качества аудита Аудиторским комитетом;
- обсуждение проверенных годовых финансовых отчетов с руководством и внешним аудитором;
- обсуждение прибыли и другой финансовой информации, подготовленной аналитиками и рейтинговыми агентствами;
- обсуждение политики и принятие во внимание оценки риска и управления рисками;
- проведение отдельных периодических собраний с руководством, внутренними аудиторами и внешними аудиторами;
- в сотрудничестве с внешним аудитором: изучение и исследование любой проблемы или трудностей, связанных с аудитом, а также ответов и реакций руководства;
- создание политики вовлечения работников или бывших работников независимого внешнего аудитора;
- получение заключения и содействия от внешних юристов, консультантов, советников по бухгалтерскому учету или других консультантов;

- представление отчета Совету директоров.

В контексте роли Аудиторского комитета его деятельность можно систематизировать следующим образом [3]:

- аудиторский комитет должен рассматривать финансовую деятельность компании, особенно ее стоимость;
- аудиторский комитет должен исследовать процесс аудита финансовых отчетов и внутренний аудиторский процесс;
- аудиторский комитет должен изучать годовой отчет и отчет аудитора о финансовых отчетах, которые являются неотъемлемой частью годового отчета;
- аудиторский комитет должен также привлекаться к собраниям и обсуждениям с внешним и внутренним аудиторами.

Несмотря на то, что в корпорациях уделяют большое внимание взаимоотношениям аудиторского комитета с внешним аудитом, его деятельность тоже в большей степени направлена на внутренний аудит.

Аудиторский комитет должен [3]:

- помогать координировать деятельность внешнего и внутреннего аудита;
- ежегодно оценивать работу внутреннего аудиторского отдела, учитывая его планы и отчеты;
- одобрять внутренние аудиторские полномочия;
- встречаться с внутренними аудиторами.

Создание и деятельность аудиторских комитетов имеет множество преимуществ, но также и некоторые недостатки [3].

Преимущества существования и деятельности аудиторских комитетов состоят в следующем:

- помощь Совету в выполнении своей роли и задач;
- улучшение коммуникации;
- поддержание объективности;
- стимулирование сферы аудита за счет обеспечения высокого статуса соответствующих вопросов и тем аудита;
- усиление роли неисполнительных директоров.

Возможные недостатки от существования аудиторского комитета заключаются в следующем:

- аудиторский комитет может расколоть Совет директоров;
- комитет может нарушать права руководства;
- существует объективный недостаток неисполнительных директоров и соответствующих экспертов;
- управление деятельностью аудиторского комитета требует времени и других ресурсов;

- существует риск, что аудиторский комитет наименее эффективен в тех чувствительных областях, которые на данный момент являются приоритетными в компании.

Исходя из эмпирического исследования, проведенного в 2016 г. на примере 15 компаний, две трети респондентов имели аудиторский комитет или подобный комитет. Большинство (63 %) аудиторских комитетов состояли из 2–4 членов. Согласно данному исследованию члены аудиторского комитета встречались в среднем четыре раза в год.

Аудиторский комитет должен:

- следить за процессом финансовой отчетности;
- отслеживать эффективность внутреннего контроля, внутреннего аудита (там, где такая функция существует) и управления рисками компании;
- следить за законодательно установленным аудитом годовых и сводных финансовых отчетов;

Самого по себе существования аудиторского комитета, как описано выше, по сути, не достаточно. Члены аудиторского комитета должны быть соответствующим образом проинформированы, введены в работу, и должны заниматься деятельностью, ориентированной на исследование в нескольких сферах:

- внутренний контроль и управление рисками;
- финансовая отчетность;
- соблюдение законных и нормативных требований;
- процесс внешнего и внутреннего аудита

Обязанностью аудиторского комитета является мониторинг адекватности и эффективности процессов и процедур внутреннего контроля как инструмента управления рисками. Он выполняет обязанности по мониторингу за счет анализа соответствующих отчетов и проведения собраний и переговоров с руководством, внутренним аудиторским отделом и внешним аудитором.

Аудиторский комитет должен быть в курсе сути, объема, сроков и результатов соответствующих контрольных тестов, проводимых внутренними и внешними аудиторами. Он также должен быть знаком с отчетами, которые содержат результаты этих контрольных тестов, которые представлены на рассмотрение руководству, а также с ответом руководства на эти отчеты.

Аудиторский комитет должен уделять особое внимание осмыслению контроля над финансовой отчетностью, внутренним и бухгалтерским контролем, которые обеспечивают точность, обоснованность и полноту бухгалтерских записей и отчетов и физическую защиту активов компании. Контроль в системе бухгалтерской информации вли-

яет на последовательную реализацию учетной политики и, таким образом, на надежность опубликованной финансовой информации о деятельности компании.

У аудиторского комитета есть особая обязанность по наблюдению и проверке раскрытых финансовых данных в финансовых отчетах до предъявления и публикации. Аудиторский комитет должен изучить годовые финансовые отчеты и определить, являются ли они полными и соответствуют ли информации и знаниям о них членов правления. Это относится, главным образом, к проверке принятой учетной политики. Члены аудиторского комитета должны изучить риски финансовой отчетности, особенно в случаях наличия часто повторяющихся изменений законодательства, особенно в бухгалтерском учете, при частой текучести рабочей силы, введении нового способа производства и информационной технологии и т.д. К тому же, значимое изменение результатов каждый год и отклонение результатов по сравнению с планом необходимо объяснить и понять.

Сфера ответственности аудиторского комитета включает в себя также мониторинг созданных внутренних процессов и процедур для мониторинга исполнения соответствующих законов и правил. В этом отношении аудиторский комитет обычно получает информацию от руководства, юристов компании, внешних юрисконсультов и консультантов по вопросам налогообложения для понимания процедур для обеспечения применения закона и оценки возможного влияния на финансовые отчеты.

При условии, что аудиторский комитет определил обязанности и задачи, относящиеся к мониторингу некоторых областей, в его обязанность входит обсуждение результатов работы, представляемых в виде отчетов Совету директоров или Наблюдательному совету.

По требованию совета директоров или наблюдательного совета отчет аудиторского комитета может, например, быть более полным и включать результаты из нескольких областей, а также может рассылаться не так часто. В зависимости от обстоятельств данные отчеты могут сокращаться и чаще отсылаться Совету директоров или Наблюдательному совету.

Библиографический список

1. *Корпоративная собственность и контроль*. 2004. С. 306.
2. *Beasley M. S., Carcello J. V., Hermanson D. R., Neal T. L.* The Audit Committee Oversight Process // *Contemporary Accounting Research*. 2009. Vol. 26. Issue 1. P. 65–122.
3. *Pickett K. H. Spencer.* The internal auditing handbook. 3rd rev. ed. John Wiley and Sons, 2003. P. 106.

Содержание

Иваницкий В. П. Инвестирование как неотъемлемый атрибут социально-экономического развития (Вместо введения)	3
--	---

Концептуальные подходы к социально ориентированному инвестированию

Курганский С. А. Экономический подход к социально ориентированному инвестированию	9
Айтхожина Г. С. Финансовые аспекты налоговой морали	15
Подгорский Я., Закирова Э. Р., Ялунина Е. Н. Некоторые аспекты применения государственно-частного партнерства за рубежом	21
Ильяшенко В. В. Взаимосвязь инфляции и инвестиций в экономике России	25
Логинов М. П. Ипотека как инструмент и угроза социальной безопасности России	31
Соломко М. Н., Соломко И. М. К вопросу о содержании социально ориентированных расходов	37
Папулова З. А. Социально ориентированное инвестирование: проблемы эффективного налогообложения	42

Правовой, территориальный и отраслевой аспекты социально ориентированного инвестирования

Мансуров Г. З. Правовой режим социально ориентированного инвестирования	46
Кожевников О. А. Конституционно-правовые основы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций органами публичной власти	51
Коковихин А. Ю. Реализация стандарта развития конкуренции на рынках социально значимых услуг как фактор повышения инвестиционной привлекательности в оценках предпринимателей крупнейшего города	57
Иванов А. Н., Видревич М. Б. Социально ориентированное развитие Екатеринбургской агломерации в рамках реализации проекта «Большой Екатеринбург»	63
Троценко О. С. Теоретические аспекты использования механизмов государственно-частного партнерства в сфере образования	68
Колмыкова Т. С., Артемьев О. Г. Методика оценки инновационной деятельности высокотехнологичных производств	72

Сабитова Н. М., Шавалеева Ч. М., Никонова Е. Н. Государственная финансовая поддержка сельского хозяйства как необходимое условие развития сельской местности	76
Закирова Э. Р., Карасёв Д. В., Тарасенко А. А. Организационные аспекты государственно-частного партнерства в АПК	80
Курдюмов А. В. Внедрение Стандарта развития конкуренции на товарных рынках при осуществлении государственного контроля	86

Социальные аспекты кредитно-инвестиционной деятельности

Марамыгин М. С. Небанковские кредитные организации в экономике России	91
Шевченко Д. А., Ферзаули К. С. Исламские финансы как концепция социально ответственной финансовой деятельности	98
Решетникова Т. В., Решетников А. И. Клиентоориентированность финансовых институтов как фактор социальной ориентированности инвестирования	103
Прокофьева Е. Н. Причины и последствия отрицательных социальных аспектов кредитной деятельности банков	106
Серебrenникова А. И., Иваницкий В. П. Социальные аспекты деятельности банков: роль в формировании среднего класса	110
Куваева Ю. В., Котова О. В. Национальные банки развития: опыт России и Китая в реализации социальной функции финансирования экспортных операций через механизм кредитования	117
Татьянников В. А., Телегин А. Н. Облигации: социально ориентированные аспекты инвестирования	124
Чудиновских М. В. Социальные облигации: понятие, особенности и перспективы применения в России	130

Социально ориентированные расходы бюджетов на современном этапе

Белостоцкий А. А. Региональный бюджет как финансовый инструмент совершенствования социально-экономической политики субъекта Российской Федерации	135
Дворядкина Е. Б., Белоусова Е. А. Социально ориентированные расходы бюджетов муниципальных образований сельского типа	142
Пешина Э. В., Истомина Н. А. Актуальные тенденции и проблемы формирования и реализации социально ориентированных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных образований	147

Радковская Е. В. Анализ социально ориентированных расходов консолидированных бюджетов федеральных округов Российской Федерации	150
Долганова Ю. С. Проблемы реализации социально ориентированных программ в городе Екатеринбурге	154

Социально ориентированное инвестирование в контексте бухгалтерского учета и аудита

Бахарева К. В. Социально ориентированные инвестиции как объект бухгалтерского учета	159
Егорова А. Г., Матвеева В. С. Основные направления управления бухгалтерскими и налоговыми рисками кредитной организации	162
Поведишникова С. В., Савинова М. В. Отражение социально ориентированных инвестиций в отчетности предприятия	170
Шитова Т. Ф. Формирование сбалансированных бюджетов с помощью системы «1С:ERP Управление предприятием 2»	175
Маслова Л. И. Анализ финансовых вложений организации	181
Лулудова Е. С. Роль аудиторского комитета в управлении финансовыми рисками на предприятии	186

Научное издание

**ФИНАНСОВЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ
СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОГО
ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Материалы
Международной научно-практической конференции

(Екатеринбург, 17 октября 2017 г.)

Печатается в авторской редакции и без издательской корректуры

Компьютерная верстка *Е. В. Карповой*

Поз. 133. Подписано в печать 26.12.2017.

Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 10,5. Усл. печ. л. 11,4. Печ. л. 12,3. Заказ 771. Тираж 15 экз.

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