ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ

№ 26 2017

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

От редакции……2

Сембеков А.К. Организация защиты интересов страхователей – потребителей услуг на казахстанском страховом рынке…….3

Чувелева Е.А., Ищук Т.Л. О парадигме кругооборота капитала для обеспечения устойчивости финансовой системы государства……..8

Земцов А.А. Дисбаланс первичных инвестиций времени – энергии в жизненных сферах как метод саморуководства домохозяина ……13

Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовая социализация в рамках предметной социализации студентов ……22

Никулина О.М. К вопросу о необоснованной налоговой выгоде в условиях развития бизнеса в России……..28

Кукушкина Н.С. Основные направления исследований концепции жизненного цикла и её финансовые особенности в угледобывающих компаниях……...31

Макарова Е.Н., Осипова Т.Ю. Проблемы и риски развития краудтехнологий в России…….38

Тушакова Н.Р. Понятие «альтернативные инвестиции» и их разновидности……43

Баймухаметова А.С. Теоретические воззрения на налоги как обязательные платежи в доход государства …… 47

Аннотации статей на английском языке ……..52

Краткие сведения об авторах ……55

Правила оформления статей в журнал….……..56

Основан в 2011 г.

Ежеквартальный научно-практический журнал

ISSN 2222 – 9388

Учредитель: Томский государственный университет

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77 – 44100

Редакционная коллегия:
А.А. Земцов (гл. редактор),
Т.Ю. Осипова (зам. гл. редактора),
Т.Л. Ищук,
М.А. Сорокин,
О.Ю. Фомичева (отв. секретарь)

Редакционный совет:
Л.С. Гринкевич, д-р экон. наук, профессор (Томск),
А.Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор (Новосибирск),
А.А.Земцов, д-р экон. наук, профессор (Томск)
Н.Т. Лабынцев, д-р экон. наук, профессор (Ростов),
С.В. Панкова, д-р экон. наук, профессор (Оренбург),
Ю.Г. Швецов, д-р экон. наук, профессор (Барнаул),
Л.И. Хоружий, д-р экон. наук, профессор (Москва)
Ю.С. Эзрох, д-р экон. наук, профессор (Новосибирск)

Адрес редакции:
634050, г. Томск, пр. Ленина,36,
e-mail: fbd@bk.ru
web-site: http://journals.tsu.ru
тел. (382-2) 783-743

***Редактор** В.Г. Лихачева*
***Верстка** Т.В. Дьяковой*

Подписано в печать: 30.10.2017
Дата выхода в свет: 03.11.2017
Формат $60\times84^{1}/_{8}$
Бумага офсетная № 1
Печать офсетная
Печ. л. 7,5; усл. печ. л. 7,0; уч.-изд. л. 8,0.
Тираж 500 экз.
Заказ № 2819

Издательство ТГУ,
634029, г. Томск, ул. Никитина, 4
Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36,
тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
http://publish.tsu.ru; e-mail; rio.tsu@mail.ru
.
Журнал выпускается при содействии КФУ ИЭМ ТГУ

Точка зрения авторов статей может не совпадать с точкой зрения редакции. При перепечатке ссылка на журнал обязательна

© Коллектив авторов, 2017

От редакции

Уважаемые читатели!

Очередной номер журнала «Проблемы учета и финансов» за 2017 г. содержит статьи по четырем традиционным тематикам: государственные финансы, финансы домашних хозяйств, финансовый рынок и финансы нефинансовых организаций.

Ряд статей посвящён проблемам финансового обеспечения государства (Е.А. Чувелевой, Т.Л. Ищук) и налоговым поступлениям как его основы (А.С. Баймухаметовой, О.М. Никулиной). Тематика финансов домашних хозяйств раскрывается в статьях о дисбалансе первичных инвестиций времени и А.А. Земцова и Т.Ю. Осиповой о финансовой социализации студентов как основе формирования финансового поведения молодежи.

В статье А.К. Сембекова отражена система защиты прав потребителей страховых услуг в Казахстане, которая может стать основанием для дальнейших исследований с целью сравнения российской практики и казахстанского опыта в данном вопросе.

Проблемы развития финансового рынка отражаются в статьях о рисках использования финансовых технологий (Е.Н. Макаровой, Т.Ю. Осиповой) и развитии альтернативных инвестиций (Н.Р. Тушаковой).

Вопросы деятельности угледобывающих компаний раскрываются в статье Н.С. Кукушкиной о концепции жизненного цикла.

Желаем успехов в научной и публикационной деятельности и приглашаем к сотрудничеству!

С уважением, главный редактор журнала
«Проблемы учёта и финансов»
профессор, д-р экон. наук
Анатолий Анатольевич Земцов

УДК 368.9 JEL G22
DOI: 10.17223/22229388/26/1

А.К. Сембеков

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ – ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УСЛУГ НА КАЗАХСТАНСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Статья посвящена организации системы защиты интересов потребителей страховых услуг в Казахстане. Рассматриваются особенности организации защиты интересов потребителей страховых услуг на макро- и микроуровнях. В процессе исследования были выявлены проблемы в реализации защиты интересов страховых услуг на казахстанском страховом рынке.

Ключевые слова: *защита интересов потребителей страховых услуг, страхователи, страховые услуги, финансовая устойчивость, платежеспособность.*

Формирование полноценной системы защиты интересов страхователей в Казахстане началось с возникновением рыночных отношений на страховом рынке и возрастающей конкуренции страховых компаний в борьбе за клиента – потенциального потребителя финансовых услуг. Организация защиты интересов страховых услуг стала играть значительную роль в функционировании страхового рынка, ибо аккумулируемые значительные денежные ресурсы должны быть базисом реального обеспечения имущественных интересов страхователей в обеспечении страховых выплат, обоснованных наступлением страхового случая и нанесением ущерба потребителю услуг.

Одной из основных причин серьезных нарушений прав потребителей страховых услуг может стать вероятность появления на рынке финансово неустойчивых компаний, что приводит к возникновению проблем с обеспечением платежеспособности страховщика.

Реализация защиты интересов потребителей в сфере страховых услуг возможно осуществлять как на макро-, так и на микроэкономическом уровнях (таблица).

На макроэкономическом уровне формируется основной механизм защиты интересов потребителей страховых услуг, который возлагается государством на орган национального страхового надзора, в данном случае на Национальный банк Республики Казахстан. Надзорный орган для своевременного выявления финансовой несостоятельности страхового общества и принятия мер для его оздоровления или защиты интересов страхователей законодательно установил нормативы пруденциальных требований, в том числе по размерам собственного капитала, минимального уровня маржи платежеспособности и гарантийного фонда страховых организаций. Минимальный уровень собственного капитала, маржи платежеспособности и гарантийного фонда устанавливается нормативными инструкциями надзорного органа. Также в целях недопущения ухудшения финансового положения страховых компаний в процессе страховой деятельности надзорный орган Республики Казахстан установил контроль за административно-управленческими расходами (не выше 40 %) компании. Все страховые организации, осуществляющие страховую деятельность на территории республики, обязаны ежемесячно предоставлять финансовую отчетность о своей деятельности, включая бухгалтерский баланс, отчет доходов и убытков, отчет о движении денег, отчет о выполнении пруденциальных нормативов и др.

Уровни защиты интересов потребителей страховых услуг

Уровень	Инфраструктурные институты	Механизм защиты
Микроэкономический	Страховые компании	Собственный капитал. Страховые резервы. Перестрахование
Макроэкономический	Государство	Нормативно-правовые акты. Инспекционный и дистанционный надзор. Фонд гарантирования страховых выплат

Как принято в мировой практике страхования, в числе задач регулирования страхового рынка определены основные функции страхового надзора Республики Казахстан (ст. 43 Закона РК «О страховой деятельности») в части организации надзора за страховой деятельностью и защитой интересов потребителей. Права органа страхового надзора Казахстана соответствуют опыту мировой практики, в частности, получать отчетность по страховой деятельности, проводить проверки соблюдения страхового законодательства, давать предписания страховым компаниям и др.

Орган страхового надзора по отношению к страховым организациям вправе отозвать лицензии по определенным видам страховых операций либо приостановить деятельность страховой компании на срок до 6 мес в случае невыполнения предписаний об устранении выявленных нарушений законодательства, несоблюдения минимальных условий финансовой устойчивости и других нарушений.

В казахстанской страховой практике надзор за платежеспособностью и финансовой устойчивостью страховых организаций осуществляется посредством установления для них пруденциальных нормативов и иных обязательных к соблюдению норм и лимитов (ст. 46 Закона Республики Казахстан «О страховой деятельности»). Для страховой компании устанавливаются законодательным путем пруденциальные нормативы, характеризующие уровень соответствия платежеспособности, гарантийного фонда, ликвидности активов страховщика и др.

К пруденциальным нормативам страховой компании, установленным постановлением уполномоченного органа, относятся:

1) минимальный размер уставного капитала;

2) норматив достаточности маржи платежеспособности;

3) норматив достаточности высоколиквидных активов;

4) нормативы диверсификации активов.

Орган надзора вправе устанавливать дополнительные пруденциальные нормативы. Гарантийный фонд создается в целях обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика в результате снижения маржи платежеспособности ниже минимально установленного уровня.

В целях защиты интересов страхователей в законодательном порядке установлена ответственность по обязательствам перед страхователями обанкротившихся страховых организаций. Для этого по опыту многих стран в Республике Казахстан создан специальный гарантийный фонд – так называемый Фонд гарантирования страховых выплат (ФГСВ). Основным источником финансовых ресурсов для покрытия обязательств обанкротившихся страховых организаций являются отчисления, поступающие от специальных сборов на эти цели со страховых организаций по обязательным видам страхования. Это подтверждает и мировой опыт. Минимальный размер гарантии интересов страхователей со стороны государства по обязательным видам страхования определен с учетом интересов всех заинтересованных сторон.

Фонд гарантирования страховых выплат (ФГСВ) гарантирует 3 класса обязательного страхования:

– ГПО владельцев транспортных средств;

– ГПО перевозчика перед пассажирами;

– ГПО туроператора и турагента.

Рассмотрим основные финансовые показатели страховых организаций участников Фонда гарантирования страховых выплат Республики Казахстан (рис. 1).

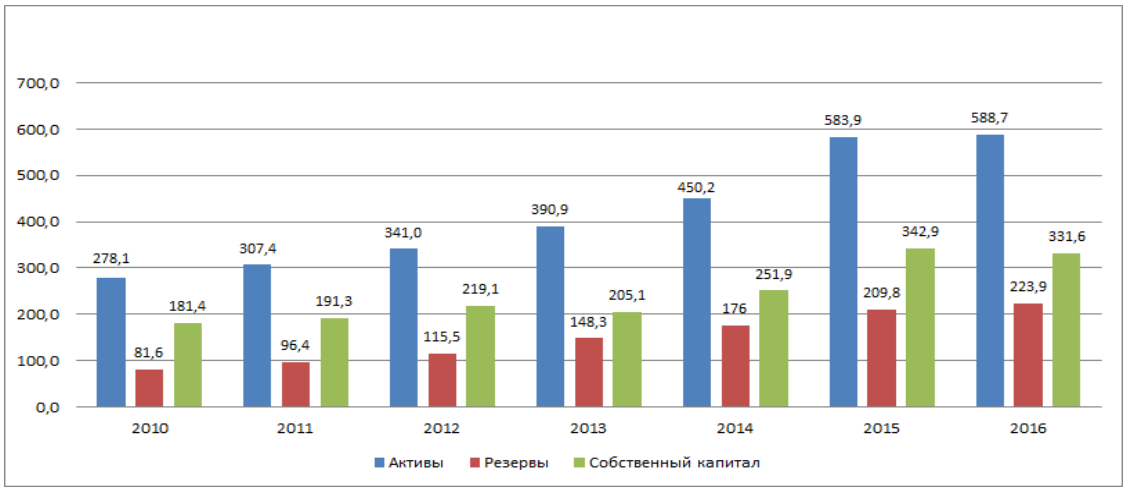


Рис. 1. Активы, резервы и собственный капитал страховых организаций, входящих в систему гарантирования страховых выплат, млрд тенге

В 2015 г. количество страховых организаций – членов фонда гарантирования страховых выплат – составляло 30 компаний, а в 2016–2017 гг. произошло снижение количества компаний на 8.

Рассмотрим систему защиты интересов страхователей, осуществляемую на микроэкономическом уровне. Для страховой компании важным является ее способность выполнять свои обязательства по договорам страхования, заключенным с клиентами. Риск наступления страхового случая и необходимости обеспечения выплаты страхового возмещения всегда существует. Размеры сумм страховых возмещений конкретно не могут быть определены – они могут быть достаточно большими для нанесения убытков страховой компании. Соответственно финансовая способность страховых компаний отвечать по обязательствам в любое время является необходимым условием, т.е. страховые компании должны обладать финансовой устойчивостью по выполнению своих обязательств.

Одним из значимых факторов обеспечения защиты интересов страховых услуг является обеспечение платежеспособности страховой ком-

пании. Проведение анализа платежеспособности страховой компании является одним из первоначальных этапов присвоения рейтинговой оценки независимыми экспертами. Учитывая, что показатели платежеспособности выражают уровень доверия и надежности страховой организации для потребителей, в Великобритании (1946 г.) впервые была разработана концепция, основанная на расчете маржи платежеспособности. Метод Solvency I является простой и понятной системой, к тому же позволяющей сравнивать результаты разных компаний. Вместе с тем на практике выявились следующие недостатки:

– оценка активов и обязательств не основана на рыночных принципах;

– используемые величины – премии и выплаты в страховании «нежизни», математические резервы и капитал под риском в страховании жизни – не вполне подходят для корректной оценки андеррайтингового риска;

– остальные риски не учитываются или учитываются лишь отчасти. Так, нормативная маржа платежеспособности не включает инвестиционный риск, который покрывается отдельными указаниями;

– не принимаются во внимание диверсификация рисков, определенные формы передачи рисков, зависимости между активами и обязательствами;

– учет перестрахования ограничен, передача рисков учитывается недостаточно, как и кредитоспособность перестраховщика [1. С. 40].

Мировой финансовый кризис, наступивший с 2008 г. вследствие перегрева кредитного рынка и разразившегося ипотечного «бума», отразился в первую очередь не только на банковском секторе, но и стал отправной точкой для ускоренного внедрения новых требований к платежеспособности.

Необходимость внедрения новых стандартов платежеспособности Solvency II согласно меморандуму Европейской комиссии заключалась в том, что ранее действовавшие требования устарели, так как они не были чувствительны к рискам.

Директива Solvency II была принята в ноябре 2009 г. Европейским советом и парламентом. Однако в 2013 г. было принято решение отложить вступление в действие Solvency II до 2016 г. из-за неспособности европейских страховых компаний привести свою деятельность в соответствие с новыми требованиями в довольно сжатые сроки.

Основная идея согласно новым требованиям платежеспособности состоит в том, что страховая компания может идти на риск в случае, если у нее имеется достаточный капитал для его покрытия. Определение этого минимально необходимого капитала зависит от уровня риска и времени. Особенно важными являются идентификация и дифференциация рисков, расчет их прогнозных оценок.

Метод Solvency II включает три основополагающих принципа:

– принцип I: количественные требования к капиталу;

– принцип II: управление и надзор за деятельностью страховых финансовых институтов;

– принцип III: раскрытие информации и прозрачность их деятельности.

В рамках Solvency II страховые организации должны предоставлять регулятору результаты стресс-тестирования, по которому данная норма действует в рамках системы управления рисками, т.е. надзорным органом утверждены формы стресс-тестов, которые страховые организации ежеквартально проводят и предоставляют регулятору. На основе данных стресс-тестов регулятор имеет возможность оценить уровень устойчивости страховщика и применять превентивные меры к компаниям с низкими показателями достаточности капитала и другими регулируемыми показателями. Стресс-тестирование позволяет оценить финансовую устойчивость страховой компании и сохранить платежеспособность при негативных рыночных тенденциях [2. С. 34].

Следует отметить, что переход к системе Solvency II позволит повысить уровень защиты интересов страхователей в новых условиях.

Дальнейшее совершенствование системы защиты интересов потребителей финансовых услуг связано с образованием в 2013 г. отдела контроля финансовых организаций и защиты прав потребителей финансовых услуг в структуре Национального банка Республики Казахстан.

Основными направлениями деятельности отдела являются:

– рассмотрение обращений физических и юридических лиц по вопросам предоставления финансовых услуг, а также по вопросам инвестирования средств в финансовые инструменты;

– проведение разъяснительных работ по вопросам оказания / потребления финансовых услуг, а также защиты прав потребителей данных услуг;

– проведение работ по распространению информационных материалов, направленных на повышение финансовой грамотности потребителей финансовых услуг;

– проведение внеплановых и документальных проверок деятельности субъектов финансового рынка организаций по соблюдению законодательно установленных требований при оказании услуг и раскрытии информации об услугах по поступившим обращениям физических и юридических лиц;

– обеспечение надлежащего уровня защиты прав и законных интересов потребителей финансовых услуг [3].

Следует отметить, что до 2007 г. наблюдался рост обращений по страховому сектору. Их доля доходила до 35 % от общего количества обращений. Они касались преимущественно вопросов обя-

зательного страхования гражданско-правовой ответственности (ГПО) владельцев транспортных средств, способствовавших недобросовестной деятельности страховых организаций, и оценщиков.

Соответствующие поправки и изменения были внесены в страховое законодательство, был учрежден независимый институт страхового омбудсмана. В результате этих мер общее количество обращений в адрес страхового сектора сократилось и сейчас показатель не превышает 4 % от общего числа обращений. А преобладающее большинство жалоб связано с добровольными видами страхования [4].

В декабре 2015 года по результатам рассмотрения обращений НБРК и его территориальными филиалами за нарушения требований законодательства Республики Казахстан и / или условий договоров применено 5 ограниченных мер воздействия, в том числе к БВУ – 3, страховой (перестраховочной) организации – 1, микрофинансовой организации – 1.

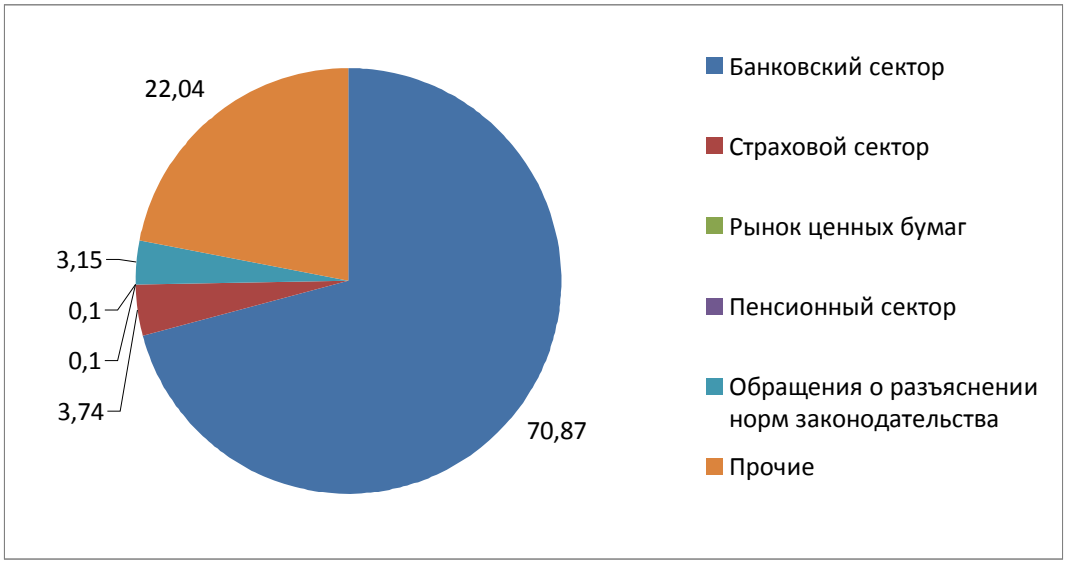


Рис. 2. Доля рассмотренных обращений по защите прав потребителей финансовых услуг Национальным банком РК

Как видно из рис. 2, наибольшая доля обращений приходится на банковский сектор – 70,87 %. Как было сказано выше, доля обращений по страховому сектору не превышает 4 %.

Важным элементом в деле защиты потребителей стала деятельность саморегулируемой профессиональной организации в области защиты интересов страхователей в лице Ассоциации потребителей страховых услуг Казахстана. Согласно уставу основной целью Ассоциации является улучшение положения потребителя на рынке страхования и развитие качества страховой услуги.

Ассоциация потребителей страховых услуг Казахстана способствует:

– улучшению положения потребителя страховых услуг на рынке страхования;

– консолидации информации о деятельности страховых компаний и отзывов потребителей;

– аккредитации и оценке деятельности страховых компаний с точки зрения потребителя;

– улучшению законодательства в сфере страхования;

– консультирует клиентов, оптимизируя их расходы на страхование [5].

Несмотря на реализацию определенной системы по защите интересов страховых услуг существуют следующие нерешенные проблемы:

– система защиты направлена на обеспечение гарантии страховой выплаты, в то время как в развитых странах обращают внимание на качество страховой услуги;

– зачастую страховщики пренебрегают гарантией страховой защиты страхователей, а именно снижением размера страховой выплаты до незначительно уровня в целях достижения экономической выгоды;

– в рамках системы гарантий защиты интересов страхователей в Казахстане функционирует ограниченное число участников, в основном это страховщик и государственные структуры (Национальный банк, Фонд гарантирования страховых выплат), в то время как во многих странах активными участниками являются саморегулируемые организации, рейтинговые агентства. К примеру, в Российской Федерации свою деятельность осуществляет Межрегиональный союз защиты прав страхователей. Следует отметить, что нарушения прав страхователей в развитых странах активно освещаются в СМИ [6].

Нормативно-правовая база в Казахстане имеет законодательные акты в области защиты интересов потребителей услуг исключительно торговой сферы, а не финансовой.

Следующей проблемой является низкий уровень страховой культуры, страхователь зачастую не осознает свои права и обязанности, для этого он должен понимать сущность страховых отношений, иметь общее представление о деятельности страховой компании, правилах страхования, нормативно-правовой базы.

Литература

1. *Котлобовский И.Б.* Рисковый подход к оценке платежеспособности страховой компании / И.Б. Котлобовский, А.Е. Сметанин // Финансы. 2007. № 6.

2. *Ашимова А.Т.* Проблемы внедрения стандарта оценки страховых рисков Solvency II в Казахстане // Банки Казахстана. 2015. № 02 (212).

3. Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан. Режим доступа: http://nationalbank.kz/?&switch=russian

4. В Национальном банке разрабатывается проект Программы по повышению финансовой грамотности казахстанцев // http://www.kba.kz/rus/news/Specproekt_Nacionaljnij_Bank_informiruet__kommentiruet__razyjasnjaet.html

5. Официальный сайт Ассоциации потребителей страховых услуг: http://apsu.kz/234-prognozy-rynka-strahovaniia. html

6. *Орланюк-Малицкая Л.А.* Проблемы формирования гарантий защиты интересов потребителей страховых услуг // Вестник финансового университета. 2012. № 3. С. 66–68.

УДК 336.01
DOI: 10.17223/22229388/26/2

Е.А.Чувелева, Т.Л. Ищук

О ПАРАДИГМЕ КРУГООБОРОТА КАПИТАЛА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Представлена разработка идеи переосмысления сущности структурно-функциональных характеристик динамически устойчивой и эффективной для макроэкономики финансовой системы государства. Сформировано теоретическое обоснование адекватности гипотезы о необходимости развития представлений о динамически устойчивой финансовой системе государства через разработку вопросов о её встроенности в процессы кругооборота капитала.

Ключевые слова: *финансовая система государства, кругооборот капитала, парадигма, структурно-функциональные характеристики, устойчивость.*

Современники единодушны во мнении о встроенности финансов, а значит, и финансовой системы государства как финансового института обеспечения их функционирования в макроэкономику, о значимой роли финансов и финансовой системы государства в обеспечении макроэкономической динамики. Всё чаще финансовая система государства рассматривается в соответствии с широким подходом, т.е. как формируемая не только финансовыми рынками (финансовый сектор), как не ограниченная лишь централизованными финансами. Можно говорить о том, что признание включения в состав (структуру) финансовой системы государства частнохозяйственных финансов и финансов домашних хозяйств состоялось. Более того, период доминирования идеологии признания безусловной и даже почти всеопределяющей силы финансовых рынков можно считать пережитым. Стремящаяся к повышению качества реализации объяснительной функции наука возвращается к истории возникновения финансов как науки о перераспределении части создаваемой в экономике (в нефинансовом секторе финансовой системы государства) стоимости в различные фонды. Всё настойчивее изучаются процессы производства (воспроизводства) финансовых ресурсов в нефинансовом секторе финансовой системы государства. Всё более явным и вновь постепенно оформляемым в качестве аксиомы становится признание частнохозяйственных финансов и финансов домашних хозяйств источником наполнения финансовым капиталом финансовых рынков и централизованных финансов для последующего их перераспределения в нуждающиеся секторы финансовой системы государства с применением финансовых институтов и инструментов. Такие воззрения в настоящее время последовательно мобилизуются в направлении теоретических исследований перспектив разрешения имеющихся в России проблем экономического развития с использованием финансовых механизмов.

Проблемы экономического развития России современники связывают со структурными диспропорциями, сформировавшимися еще в советский период и усугубившимися в период стихийного, не обеспеченного в необходимом объеме адекватными регулятивными механизмами перехода к рынку. Известно, что структурные диспропорции порождают частные дисбалансы: воспроизводственный (диспропорциональность между фондами возмещения материальных затрат, живого труда и прибавочного продукта); ресурсный (несоответствие состояния, возможностей и потенциала экономической системы); технико-технологический (несоответствие качества производительного капитала современным стандартам); инвестиционно-инновационный (несоответствие фактических процессов известным приоритетам развития) и др. [1].

Такие частные дисбалансы составляют основу кризисных явлений в экономике, в том числе в экономике России. Они взаимосвязаны между собой, являются частными проявлениями проблемы натурально-стоимостной разбалансированности экономики. Последняя свидетельствует о неспособности финансовой системы государства, встроенной в макроэкономику, а значит, также характеризуемой структурными диспропорциями, реализовывать полезную (рабочую) функцию обеспечения воспроизводственных процессов и ей эквивалентную операционную функцию мобилизации и эффективного перераспределения финансовых ресурсов в целях обеспечения (поддержания) положительной экономической динамики. Следовательно, необходимо переосмыслить вопрос о структурно-функциональных характеристиках финансовой системы государства. Нужно на новой качественной основе сформировать понимание о требованиях к структурно-функциональным характеристикам финансовой системы государства. Через улучшение таких характеристик финансовая система государства должна стать не только значимым фактором оздоровления сегодняшних кризисных явлений в макроэкономике. Она должна стать одновременно устойчивым в своей способности противостоять различного рода возмущающим воздействиям, происходящим из макроэкономики, эффективным макроскопическим системным инструментом финансового обеспечения положительной макроэкономической динамики. Другими словами, *необходимо переосмысление содержания требований к структурно-функциональным характери-*

стикам динамически устойчивой и эффективной для макроэкономики финансовой системы государства. Речь идет об определении идеальной теоретической модели состояния финансовой системы государства как встроенной в макроэкономику и на неё влияющей её подсистемы. Создание такой теоретической модели соответствует позитивному подходу (методу) к определению характеристик финансовой системы государства. Он состоит в выявлении проблем недостижения системой теоретически определенного идеального состояния и разработке финансовых решений, способствующих их устранению с целью продвижения системы к названному состоянию.

Сама постановка сформулированной задачи исследования структурно-функциональных характеристик финансовой системы российского государства не является новацией. Многие современные авторы прилагают усилия для развития представлений о воздействии на макроэкономику различных звеньев финансовой системы государства, для создания решений, усиливающих положительное влияние финансов на экономическую динамику, способствующих нейтрализации негативных тенденций. Много научных работ зарубежных и отечественных современников посвящено изучению источников нестабильности, хрупкости самой финансовой системы, проблем в отдельных её звеньях. Сама задача анализа структурно-функциональных характеристик современной финансовой системы России сформулирована и решается Л.Л. Игониной [2]. Однако в большинстве случаев реализуется подход к исследованиям, основанный на выявлении частных проблем и разработке решений по их оздоровлению (подобный индуктивному в философии метод от частного к общему). Такой метод обладает слабой способностью учитывать взаимную обусловленность явлений и процессов экономической действительности, многофакторную сущность интегрального тренда экономического развития или интегральной характеристики состояния исследуемой большой системы. Это означает, что решения частных проблем могут не учитывать их взаимосвязи с иными аспектами проблематики финансовой системы государства.

Кроме того, подход, основанный на движении научной мысли «от проблемы к развитию модели», может признаваться подобным движению «на ощупь» к заведомо не известному и настраиваемому в процессе движения общему результату. Последний ввиду взаимосвязи явлений и процессов, способности частных решений приводить к масштабным системным изменениям может никогда не приобрести законченного модельного вида. Из этого мы делаем вывод о необходимости реализации упомянутого позитивного подхода к исследованию структурно-функциональных характеристик финансовой системы государства. Такой подход по идейной природе подобен хорошо известному и широко применяемому в философии дедуктивному методу (метод от общего к частному), считающемуся основным средством логического доказательства. Признание философии, применяющей дедуктивный метод познания, основой всех наук является дополнительным аргументом в пользу признания нашего выбора позитивного метода адекватным и востребованным для решения сформулированной задачи.

Известно, что началом дедукции являются гипотезы, имеющие характеристику утверждений («общее»), а окончанием – следствия их проверки, теоремы («частное»). Признавая наш позитивный метод производным в идейной части от дедуктивного метода в философии, считаем необходимым для проведения исследований определить новую парадигму о системном («общее») факторе, определяющем динамику структурно-функциональных характеристик финансовой системы государства. Гипотеза состоит в признании названных (структурно-функциональных) характеристик финансовой системы государства производными от параметров процессов локального и макроскопического кругооборота капитала (далее – кругооборота капитала). Точнее гипотеза формируется следующим утверждением. *Институционализация правил движения (регулирование потоков) стоимости в процессе кругооборота капитала опосредует трансформацию структурно-функциональных характеристик финансовой системы государства для обеспечения её динамической устойчивости*. Такая гипотеза отправляет к западной трактовке финансов как инструментов организации движения финансовых ресурсов для улучшения финансового результата функционирования субъектов финансовой системы государства, т.е. как неких правил (формальных институтов) движения денежных средств.

Можно следующим образом уточнить нашу гипотезу с использованием зарубежной трактовки финансов. *Развитие институтов движения финансовых потоков для трансформации структурно-функциональных характеристик процесса кругооборота капитала обеспечивает аналогичную трансформацию финансовой системы государства, обретающей на этой основе динамическую устойчивость*.

Проведем предварительный анализ адекватности гипотезы существованием в финансовой науке и практике достаточных ей подтверждений. Оценим на этой основе обоснованность её последующей специальной разработки.

Процессы кругооборота и обращения капитала составляют сердцевину модели макроэкономики, в которой финансовая система государства является одновременно зависимой от параметров воспроизводственных процессов и влияющей на них подсистемой (дуализм финансовой системы государства). Эти процессы движения стоимости связывают макроэкономику и финансовую систему государства. Структурно-функциональные характеристики этих преимущественно саморегу-

лируемых в рыночной экономике процессов движения стоимости определяют специфику зависимого от макроэкономики состояния финансовой системы государства и специфику влияющего на макроэкономику её регулирующего функционирования.

Такая зависимость нашла отражение в теории централизованных финансов и практике реализации государством фискальной политики стимулирования экономической динамики для обеспечения бюджетной сбалансированности как отражения устойчивости бюджетов различных уровней. Сбалансированность является одним из принципов формирования бюджетов публично-правовых образований (Российская Федерация и её субъекты, муниципальные образования), означает соответствие объемов бюджетных расходов (обеспечивающих решение закрепленных экономических, политических и социальных задач) объему доходов бюджета и поступлений источников финансирования его дефицита (ст. 33 Бюджетного кодекса РФ), проектируемых в том числе исходя из приоритета сохранения способности экономики функционировать и развиваться (например, в части проектирования налоговых поступлений в бюджеты). Сбалансированность как соответствие бюджетных расходов и доходов, в немалой степени зависимых от эффективности расходования бюджетных средств, нашло отражение в рекомендациях Минфина России по проектированию направлений деятельности субъектов бюджетного планирования, предполагающего тщательную увязку бюджетных расходов с конкретными результатами деятельности органов власти [3].

Если рассматривать распределительную функцию централизованных финансов как средство регулирования экономической динамики, для поддержания бюджетной сбалансированности (без учета федеральных мандатов), то можно говорить о реализации на практике следующей идеи. «Получатель» финансовых ресурсов из централизованных фондов должен организовать локальную модель кругооборота капитала (включающую финансовые притоки из бюджетных фондов), обеспечивающую воспроизводство капитала в неденежной форме для итогового приращения стоимости в денежной форме (расширенного воспроизводства, возрастания финансового капитала). Часть воспроизведенной денежной формы стоимости в дальнейшем возвращается в централизованные фонды, что определяет бюджетную эффективность государственных мероприятий, соответствует приоритету бюджетирования централизованных финансов, ориентированного на результат (включая финансовый), и способствует поддержанию бюджетной сбалансированности. Инструментом распределения финансового капитала (выбора частных целевых направлений движения финансовых потоков) является конкурсный механизм расходования бюджетных средств, позволяющий из перечня известных распорядителю моделей их использования выбрать наиболее эффективные (с точки зрения специфики подведомственной распорядителю сферы и задач бюджетирования, ориентированного на результат, в том числе в бюджетной части). Таким образом, в централизованных финансах имеет место регулируемое движение мобилизованного финансового капитала в направлении полюсов существования удовлетворительного нефинансового или комплексного (включая собственный финансовый) потенциала получателей финансовых ресурсов, способных обеспечить их расширенное воспроизводство для поддержания бюджетной сбалансированности.

Считаем, что теория централизованных финансов в неявной форме содержит положение о том, что воспроизводство и приращение финансового капитала возможно исключительно в эффективных моделях кругооборота капитала в различных формах. Речь идет о проектируемом (регулируемом) воспроизводстве мобилизуемого в централизованных фондах финансового капитала, основанного на оценках финансовой, экономической, социальной эффективности (фактически на оценках эффективности локальных моделей кругооборота и солидарного воспроизводства капитала, определяемых получателями бюджетных средств самостоятельно и претендующих на конкурсной основе на получение бюджетного финансирования, софинансирования, государственных финансовых гарантий).

Об обусловленности саморегулируемого движения финансового капитала исключительно в направлении субъектов, способных обеспечить его расширенное воспроизводство, известно современным ученым. В явном или неявном формате такое понимание содержится в работах преобладающего большинства современных авторов, которые рассматривают децентрализованные звенья финансовой системы государства в связи с проблемами инвестиционной привлекательности нефинансовых субъектов финансовой системы (проблема способности фондового рынка выполнять свою полезную функцию), обеспечения положительной динамики инвестиционного кредитования (проблема способности финансовых банковских посредников выполнять свою полезную функцию), страхования предпринимательских и иных подобных рисков (проблемы страхового звена финансовой системы государства). Известно, что нефинансовые субъекты финансовой системы государства в целях максимизации дохода (для воспроизводства и приращения финансового капитала) реализуют производственную функцию. Широко известная функция Кобба–Дугласа, устанавливающая зависимость величины созданного общественного продукта от совокупных затрат живого труда и суммарного объема приме-

няемых производственных фондов (нефинансового капитала), развивается современниками исходя из понимания о многофакторности категории «прибыль». Функция подвергается модификации на основе рассмотрения в качестве фактора выпуска информационных ресурсов [4, 5] (информационный капитал), мотиваций работников к труду через его оплату [6] (человеческий капитал) и др. Учёные отмечают о необходимости «дальнейшего разложения на факторы, поиска более качественной связи, а также установления точного соответствия между факторами, создающими и получающими доходы» [7. С. 24]. Работа в данном направлении исследований не завершена, о чём свидетельствует существование множества пока не реализованных в моделях факторов эффективности финансово-хозяйственной деятельности, перечисленных, например, в работе С.Н. Кинякина [8], а также специальные мнения современных учёных о необходимости продолжения этой работы [7]. Однако созданные в данном направлении исследований знания позволяют уже сейчас говорить об обусловленности способности нефинансового субъекта финансовой системы государства осуществлять воспроизводство финансового капитала качеством реализуемой им локальной модели кругооборота капитала (капитал как функция). Это свидетельствует о необходимости развития финансового механизма повышения качества моделей кругооборота капитала нефинансовых субъектов финансовой системы государства, включая механизм институционализации соответствующих целевых финансовых потоков. Однако в настоящее время регулирование финансовых потоков в направлении нефинансовых субъектов финансовой системы государства осуществляется через воздействие на потенциал финансовых посредников, т.е. их способность мобилизовать финансовый капитал в размерах, достаточных для формирования требуемого экономике финансового потока без подрыва их устойчивости. Как правило, ориентиром является способность финансовых посредников удовлетворять требованиям лидеров нефинансового сектора финансовой системы государства, что подтверждает сказанное выше о проекции экономических структурных диспропорций в финансовую систему. Организация движения финансовых потоков в направлении отстающих нефинансовых субъектов финансовой системы государства с целью совершенствования их капитала как функции требует разработки специальных решений по институционализации движения финансового капитала в финансовой системе государства.

Таким образом, усматриваем связующую (скрепляющую) финансовую систему государства и макроэкономику сущность финансового капитала как конвертируемой, способной к самовоспроизводству и самовозрастающей денежной формы стоимости и системы общественных (финансовых) отношений. Известно, что финансовый капитал является материнской для иных форм капитала стоимостью, стремящейся к воспроизводству и самовозрастанию. Природа самовозрастания финансового капитала определяется не только предпочтением сегодняшней ликвидности перед будущей, но и фискальным эгоизмом его владельцев, в рыночной экономике стремящихся к получению прибыли от осуществляемой деятельности, в частности финансовой (в первую очередь, посреднической). Это объясняет существование процента как условия отношений по поводу перераспределения финансового капитала и как инструмента самовозрастания стоимости, соответствующей сущности капитала. Однако в теории финансов известно, что финансовые ресурсы воспроизводятся в процессе осуществления эквивалентных (обменных) отношений. То есть они связаны с процессами конвертации финансового капитала в иные нефинансовые формы, с процессами кругооборота капитала с его возвращением в денежную форму стоимости с приростом. Самовозрастание финансового капитала вне процессов его кругооборота (прохождения через нефинансовые формы стоимости) связано с ростом фиктивного капитала, формированием финансовых пузырей и иными явлениями, способствующими возникновению финансовых кризисов и никак не связанными с повышением (обеспечением) устойчивости финансовой системы государства. Через регулирование с использованием финансовых инструментов и институтов направленности и параметров потоков стоимости в денежной форме, процессов встречного движения капитала (стоимости) в денежной и иных формах и процессов их конвертации возможно влиять на структурно-функциональные характеристики процессов самовозрастания капитала.

Идею об обусловленности возрастания финансового капитала его движением исключительно в эффективные модели организации кругооборота капитала считаем имеющей теоретический базис. Необходимо выявить резервы институционализации саморегулируемых финансовых потоков в направлении, обеспечивающем совершенствование локальных моделей кругооборота капитала (регулирующая роль финансовой системы государства) для обеспечения эффективного для финансовой системы сбалансированного самовозрастания денежной формы стоимости и обеспечения на этой основе её динамической устойчивости (зависимая роль финансовой системы государства). Воздействие на структурно-функциональные характеристики кругооборота капитала можно признавать средством регулирования способности финансовой системы государства осуществлять свою операционную функцию мобилизации и перераспределения финансового капитала для поддержания и обеспечения (финансового обеспечения, стимулирования и регулирования) воспроизводственных процессов, т.е. для обеспечения способности системы реализовывать свою полезную (рабочую) функцию. В связи

с изложенным считаем, что дуализм положения финансовой системы государства определяется также её способностью:

• влиять на процессы кругооборота и обращения капитала для воспроизводства финансового капитала (через создание финансовых инструментов и формальных институтов) как фактора размера и устойчивости самой финансовой системы;

• зависеть от способности к конвертации нефинансовых форм капитала в денежную форму стоимости, что определяется не только параметрами финансовой системы, но и качественными характеристиками капитала нефинансовых форм.

Таким образом, процессы кругооборота и обращения капитала составляют объект, через воздействие на который посредством создания финансовых инструментов (правил движения капитала) возможно влиять на трансформации структурно-функциональных характеристик финансовой системы государства, обеспечивая её способность:

• реализовывать полезную функцию обеспечения воспроизводственных процессов (включая процессы воспроизводства финансового капитала как целевой для финансовой системы формы капитала);

• осуществлять требуемую для реализации полезной функции операционную функцию мобилизации в различных фондах и перераспределения финансового капитала, сохраняя (поддерживая и повышая) на этой основе свою устойчивость.

Сказанное позволяет по-новому взглянуть на задачу повышения (обеспечения) устойчивости финансовой системы государства. Её следует рассматривать связанной с первоочередным переосмыслением сущности финансовой системы государства с позиции понимания её встроенности в процессы кругооборота и обращения капитала, её зависимости от их структурно-функциональных характеристик и её способности на эти процессы оказывать положительное влияние. Необходимо уточнение понятия устойчивости финансовой системы государства как её характеристики, с одной стороны, производной от структурно-функциональных характеристик процессов кругооборота капитала, с другой – выступающей условием нормального (не связанного с кризисными явлениями) хода этих процессов, подверженных возмущающим воздействиям различного свойства и происхождения. Тем, что кругооборот, включая конвертацию капитала, имеет место в экономике, еще раз подтверждается первоочередная значимость нефинансового сектора финансовой системы государства (частнохозяйственных финансов и финансов домашних хозяйств) для обеспечения процесса трансформации её структурно-функциональных характеристик в направлении обеспечения её динамической устойчивости.

Литература

1. *Автономов Д.И.* Сущность и виды структурных дисбалансов в деятельности производственно-хозяйственных систем // Економіка і організація управленія. 2012. № 1(11). С. 109–120.

2. *Игонина Л.Л.* Финансовая система России: анализ структурно-функциональных характеристик // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 33(336). С. 14–21.

3. Методические рекомендации по подготовке докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования // Российская газета. 2004. 23 дек.

4. *Попов Е.В., Кау И.С.* Модификация функции Кобба–Дугласа по информационному параметру // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2003. № 1. С. 5–12.

5. *Голиков Ю.А.* Учёт фактора информации в производственной функции Кобба–Дугласа // Интерэкспо ГеоСибирь. 2010. № 1, т. 3. С. 187–190.

6. *Буравлёв А.И.* Трехфакторная производственная модель Кобба–Дугласа // Экономика и управление: проблемы, решения. 2012. № 3. С. 13–19.

7. *Малкина М.Ю.* Три основных подхода к проблеме эквивалентности в распределении доходов в современной рыночной экономике: сравнительный анализ // Журнал институциональных исследований. 2013. № 1, т. 5. С. 21–41.

8. *Кинякин С.Н.* Базовые теоретические положения теории устойчивого развития в неравновесных условиях // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 29. С. 172.

УДК 336.11
DOI: 10.17223/22229388/26/3

А.А. Земцов

ДИСБАЛАНС ПЕРВИЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ВРЕМЕНИ – ЭНЕРГИИ В ЖИЗНЕННЫХ СФЕРАХ КАК МЕТОД САМОРУКОВОДСТВА ДОМОХОЗЯИНА[1]

Посвящается Т.Г.

Рассматривается острая междисциплинарная проблема саморуководства – баланс времени, энергии и других ресурсов домохозяйства. По мнению автора, в определенных ситуациях эффективным инструментом саморуководства является дисбаланс, т.е. приоритетное направление ресурсов ДХ в одну из жизненных сфер, конечно же за счет других. Главное – дисбаланс должен быть осознанным, и домохозяин должен четко представлять его последствия для себя лично и других членов ДХ и ДХ в целом.

Ключевые слова: *домохозяйство, ресурсы домохозяйства, первичные инвестиции, саморуководство, дисбаланс.*

Так как статья носит в целом постановочный характер, начнем с определения базовых терминов.

Домохозяйство (ДХ) – сторона совместного (одиночного) проживания мужчины и (или) женщины, в аспекте финансов и экономики, характеризующаяся совместным бюджетом. Рассматривается ДХ на микроуровне и преимущественно 2-го уровня (отдельное ДХ как хозяйствующий субъект, как сумма ресурсов), его специфическая черта – слитность разных сфер, нерасчлененность.

Семья – сторона совместного проживания мужчины и женщины в аспекте социально-демографических функций.

Домохозяин – человек, обремененный имуществом (собственностью).

Инвестиции – в узком смысле покупка финансовых активов для получения дохода; в широком – изменение формы какого-либо ресурса для получения полезного эффекта. В основе термин investigare – облачение (невеста, патриарх и т.д.) [15. С. 233]. Время: на документ об образовании, на социальный капитал. Первичные инвестиции. «Итак, он действительно направился в смежную комнату, где его ждали слуги с великолепными одеждами из льна и пурпура. Едва надев их, он стал казаться выше на целую голову. С благородной осанкой и достоинством он вошел к Иоле, которая впилась в него глазами и радостно захлопала в ладоши. И тут с монахом произошло настоящее чудо и странное превращение: ибо не успел он оказаться в своем светском наряде рядом с прелестной женщиной, как недавнее прошлое словно улетучилось из его сознания, и он совершенно забыл о своем намерении» [26. С. 253–254].

Роль – «любая модель поведения, включающая некоторые права, обязательства и обязанности, которые ожидаются от индивида в данной социальной ситуации» [19. С. 208].

Актуальный ролевой набор личности. Среди ролей особо выделяются архетипические (мать и др.), которые обладают непреодолимой силой и трансформируются в другие архетипические роли – дочь, бабушка и т.п. [28]. Все роли одинаковы – они требуют времени и энергии, поэтому их отношения глубоко конкурентны. Выбор ролей осознан в какой-то степени, весьма небольшой, потому так сложно выбрать главную роль – призвание, которая бы как лейтмотив пронизывала всю жизнь человека.

Зов – это всегда призыв к тому, чтобы расти, участвовать, привнести в мир больше той витальности или жизненной энергии или вернуть её людям [1. С. 27]. Зов порой принимает фантастические формы, закрывая «неправильные» направления жизни [24. С. 11].

Баланс – любое состояние, в котором все противоположные силы уравновешены [19. Т. 1. С. 82]. Баланс. 1. Равновесие. Уравновешивание. 2. Соотношение взаимно связанных показателей какой-либо деятельности, процесса [14. С. 57]. Баланс (фр. Balance букв. – весы) – система показателей, характеризующая какое-либо явление путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон [15. С. 83].

Балансировать (фр. balancer) 1. Сохранять равновесие. 2. Уравновешивать.

Дис…, диз… (lat. Dis, гр. dys) – приставка, обозначающая разделение, отделение, отрицание (соответствует по значению русским «раз», «не»). Сообщает понятию, к которому прилагается, отрицательный или противоположный смысл [15. С. 204].

1. Дис- – префикс латинского происхождения, означающий отдельно, далеко от, недостаток, разделение, обратный. Дис- – префикс, означающий дефектный, больной, плохой, трудный и т.д. Обычно он используется для указания на: а) определенную функцию, которая больше не действует нормально, или б) функцию, которая была прервана [19. Т. 1. С. 241].

Саморуководство – приблизительно внутреннее управление своим поведением, действуя скорее на основе собственных убеждений и ценностей, чем на основе социальных норм или группового давления.

Самостоятельность – 1. Вообще – характеристика любой системы, когда во всех её отдель-

[1] В основе статьи – лекция автора для участников XIV Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Перспективы развития фундаментальных наук» (25–28 апр. 2017 г., Томск).

ных частях проявляется или отражается модель всеобщей совместимости всех её компонентов. 2. В более широком смысле – модель поведения человека, отражающая эту характеристику. Этот термин имеет тенденцию использоваться дополнительным предположением, что проявляющаяся самостоятельность определяется скорее внутренними факторами психологической природы, чем внешними факторами окружения [9. Т. 2. С. 220].

Стратегия – 1. Производное от греческого слова, означающего искусное руководство, план поведения или действия, сознательно составленный набор операций для решения некоторой проблемы или достижения некоторой цели [19. Т. 2. С. 321–322]. На базовом уровне стратегия – это то, чего вы хотите достичь, и то, каким образом будете это делать [18. С. 36].

Капитал – это накопленный труд (идет ли речь о его материализованной или инкорпорированной форме. Когда агенты или группа агентов делают его объектом частного (эксклюзивного) присвоения, это позволяет им присваивать и социальную энергию в виде овеществленного или живого труда [5. С. 293].

*

Итак, финансы ДХ можно рассматривать в статике как финансовую структуру (доходы, расходы, фонды, резервы, обязательства, инвестиции), которая сворачивается в бюджет ДХ, или в динамике, когда в фондах сосредоточены так называемые преобразовательные финансы. Нам не обойтись без понятия «жизненный путь личности» [ЖПЛ]. Прошедший ЖПЛ – биография, о будущем есть только предположения. ЖПЛ включает жизненную позицию, её составная часть: доходная позиция; смысл жизни; линия жизни. Жизнь человека структурирована. Несколько вариантов:

- Работа – Жизнь – Сон (РЖС), 3 основных элемента [11].
- Здоровье, карьера, семья, социальные связи [27].
- Время. Пространство. Деньги. Связи [2].

В целом присутствие всех сфер позитивно влияет на долголетие. Но есть жизненный путь обобщенный, а есть ваш личный. Все названные сферы формируют так называемое внимание к жизни [3], волю. Как писал А. Шутц, «по происхождению всякая реальность субъективна; реально все, что вызывает и возбуждает наш интерес. Когда мы называем ту или иную вещь реальной, это означает, что она некоторым образом связана с нами. Однако есть несколько – и, вероятно, бесконечно много – различных порядков реальностей, каждый из которых обладает своим особым и обособленным стилем существования. Джемс называет их «подмирами». Обыденный разум воспринимает все эти подмиры более или менее обособленно друг от друга и, имея дело с одним из них, забывает на некоторое время о его связи со всеми остальными. Любой объект, о котором мы думаем, соотносится в конечном счете с каким-то из этих подмиров [7. С. 401]. Для отграничения (скрытых) исполнений просто мышления от (открытых) его исполнений, требующих телесных движений, последние мы будем называть *работой* (working). Работа – это такое действие во внешнем мире, которое базируется на проекте и характеризуется намерением осуществить спроектированное положение дел с помощью телесных движений [7. С. 406].

Внимание к жизни служит, таким образом, основным регулирующим принципом нашей сознательной жизни. Оно очерчивает границы релевантной для нас области нашего мира; оно артикулирует непрерывный поток нашего мышления; оно определяет временной диапазон и функцию нашей памяти, и оно заставляет нас либо жить в наших непосредственных переживаниях, направленных на их объекты, либо возвращаться в рефлексивной установке к нашим прошлым переживаниям и вопрошать об их значении.

Тезисы: 1) Все эти миры – суть конечные области значения. Это значит, что а) все они обладают особым когнитивным стилем; б) все переживания в каждом из этих миров внутренне непротиворечивы и совместимы друг с другом в отношении этого когнитивного стиля (хотя и не совместимы со значением повседневной жизни); в) каждая из этих конечных областей значения может получить специфические черты реальности.

2) Непротиворечивость и совместимость переживаний в отношении их особого когнитивного стиля существуют лишь в границах той конкретной области значения, которой принадлежат эти переживания.

3) Именно поэтому мы вправе говорить о конечных областях значения. Эта конечность предполагает невозможность соотнесения любой из этих областей с какой бы то ни было другой посредством введения некой формы преобразования. Переход из одной области в другую может быть совершен, по выражению Кьеркегора, лишь посредством «скачка», и этот «скачок» проявляется в субъективном переживании шока [7. С. 426].

4) То, что мы называем «скачком», или «шоком», есть не что иное, как радикальная модификация в напряженности нашего сознания, коренящейся в разных степенях внимания к жизни.

5) Таким образом, когнитивный стиль, присущий любой из областей значения, включает в себя специфическую напряженность сознания, а стало быть, свое особое эпохе, преобладающую форму спонтанности, особую форму переживания собственного Я, особую форму социальности и особую временную перспективу.

6) Мир работы в повседневной жизни является архетипом нашего переживания реальности. Все другие области значения можно рассматри-

вать как его модификации [7. С. 427]. Если говорить о мире науки, то «теоретизирующее Я одиноко; у него нет социальной среды: оно находится по ту сторону социальных отношений [7. С. 446]. Оно заменяет интерсубъективный жизненный мир моделью этого мира. Эта модель между тем населена уже не людьми со всеми их человеческими качествами, а куклами-марионетками, или типами, и сконструированы они таким образом, как если бы могли выполнять рабочие действия и реагировать [7. С. 448].

Все сферы связывает нечто общее: человек затрачивает на них время, энергию и нечто специфическое (которое, в свою очередь, требует затрат времени и энергии), человеческий капитал (ВЭК):

РЖС:

Вариант 1
8*8*8=время (часов); (1)
4* 0,4 * 0,2= энергия (суточные затраты – 1,0). (2)

Вопросы энергетические достаточно сложны [30], во втором уравнении 0,2 – это практически основной обмен, в то же время условно можно считать, что в Рэ – 0,1 – основной обмен, и в Жэ = 0,1. Пропорция распределения времени – энергии может быть неравномерной, существуют внутренние факторы, влияющие на неё (вну), и внешние (вне)

Вариант 2
8*8*8, (3)
0,7*0,1*0,2; (4)

Вариант3
16*2*6, (5)
0,65*0,2*,15. (6)

То есть энергия может быть оторвана от времени, «голое время» Фвне – различные режимы труда и отдыха, производственный менеджмент, состояние рынка труда; Фвну – ценностно-смысловая сфера личности.

В варианте РЖС главная идея – баланс работа – жизнь, т.е. некоторый паритет.

Существует многочисленная литература, посвященная балансу работа – жизнь (work-life balance), который рассматривается на разных уровнях, зависящих от интересов ученого: «Поиски оптимального сочетания задач жизненного пути в последнее время стали весьма популярной темой и предпочтительной формулой «work-life balance» в современном обществе, по-прежнему построенном на труде. Эта формула свидетельствует о переносе центра тяжести в конструировании жизненного пути на индивидуальный выбор, предпочтения и подтверждающие их действия» [29. С. 446].

Формула «баланс жизни и труда» содержит фундаментальные тренды на индивидуальном уровне, в семье, и на макроуровне – в обществе. Она также является способом временной координации запросов со стороны различных сфер жизни. В перспективе повседневности эти запросы соседствуют с дневным / недельным бюджетом времени. В биографической перспективе по контрасту периоды жизни могут фокусироваться на разных задачах. Например, учась в вузе, мы откладываем брак и рождение детей или прерываем карьеру, реализуя родительство. Речь идет о каждодневном распределении времени между различными потребностями.

Задача баланса – в достижении качества жизни в его субъективном измерении (удовлетворенность) и в объективных измерениях (здоровье, карьера, полнота частной жизни). Концепт баланса соответственно всегда нормативно нагружен в направлении «хорошей жизни», жизни в равновесии. В то же время концепт баланса предполагает и обратное – нестабильность. Предпосылка индивидуального достижения баланса – в развитии специфической личной компетенции в управлении разбалансированием, гибкостью и прерывностями [29]. Феномен современной биографии – управление биографическим таймингом и набором событий в большей степени зависит от индивида и институциальных опций, а не от традиций [29. С. 447].

Концепция баланса жизни и труда – не слишком строгое научное понятие для перспектив социологического и социально-демографического анализа. Но в этой концепции заложена идея балансирования между поставленными в ситуацию противоречия жизненными задачами, и с ее помощью возможно описать современные тенденции на перекрестке систем труда, биографии и частной жизни. Компетенция управления биографическим таймингом [29. С. 451–452].

Много литературных примеров: фордовские покойники (диспаритет). Понятие баланса (наличие других сфер, кроме работы) имеет особую роль, о чем говорит структура «благодарностей» в книгах (западных) или их посвящении. Домохозяин (человек) может избрать стратегию дисбаланса, монопути, т.е. сведения всей жизни к преобладанию Жизни (если не надо зарабатывать – см. Древний Рим, аристократия и т.д.) или к преобладанию Работы.

Пример: молодой доктор экономических наук. На дату защиты – 29,5 года. Диссертация была

рекомендована кафедрой в 28 лет. 15 лет: обучение – практика – наука в избранной финансовой сфере (2 года пересечение). По существу монопуть, проживает в полном домохозяйстве$^{+}$ (в родительской семье), многообразная деятельность в сфере «Р» за счет сферы «жизнь». Существуют ситуации, когда безбрачие выбирается как стратегия, а не как метод. «Иезуиты, как и члены всех остальных религиозных ордеров, приносили обеты бедности, целомудрия и послушания. Эти обеты означают именно то, что вам кажется: никакой (материальной) личной собственности, никаких жен, никакого секса, и когда босс говорит, что ты нужен в Тимбукту, ты без пререканий туда отправишься. Как если бы бедность, целомудрие и послушание сами по себе не были достаточно суровыми требованиями, некоторые ордена требовали от своих членов дополнительных обетов. Большинство иезуитов произносили специальный четвертый обет – немедленно выполнять любое поручение папы» [9. С. 56].

Расширение времени возможно не только за счет своего фонда, но и за счет делегирования действий подчиненным, из личной и деловой сферы. Шикарное видение – фильм «Дьявол носит Prada», ДНП (DWP), а не книга.

Энергию можно достаточно условно разделить на физическую, следовательно, надо ввести деньги (или время на их зарабатывание), и психическую. Если речь идет о среднем классе, то в середине нет ни надежды на пособия, ни на существующие фонды или собственность, а только на свой человеческий капитал, в том числе и мета.

Один из аспектов взаимодействия внешних факторов показывает опрос менеджеров различного уровня [4] в статье с говорящим названием «Руководство», или жизнь. Краткий итог: «Генеральные директора готовы жертвовать семьей и отдыхом ради работы, свидетельствует опрос Superjob». А среднее руководящее звено – гораздо меньше склонно поступаться досугом, семейными интересами и общением с друзьями [4].

Можно рассмотреть взаимодействие саморуководства как системы распределения времени, его ранжирования и менеджмента организации как попытки «купить» определенное время (кусочек жизни) работника. Кто-то (что-то) побеждает. Опоздания. Качество рабочего времени. Телефоны и Интернет.

Мы можем классифицировать инвестиции, вкладываемые в стратегию, которая становится нашей жизнью, следующим образом: мы обладаем ресурсами, в числе которых личное время, энергия, талант и состояние, и мы используем их в попытке развернуть несколько «предприятий» в своей личной жизни. Эти «предприятия» включают в себя приносящие удовлетворение отношения с нашими вторыми половинами или любимыми; воспитание замечательных детей; успех в карьере; вклад в жизнь нашей церкви или сообщества и т.д. Однако наши ресурсы, к сожалению, ограничены, и эти «предприятия» начинают конкурировать друг с другом [18. С. 85]. Равновесие, или баланс, пронизывает все сферы человеческой жизни.

По мнению Р. Шварца, «когда речь идет о физиологических системах, равновесие является основным принципом. Нашим телам необходимо поддерживать определенный уровень сахара в крови, кислотности и электролитов, чтобы мы оставались здоровыми. Дисбаланс хотя бы по одному показателю может вызвать хроническое нарушение в физиологической системе, или спровоцирует реакции, призванные восстановить гомеостаз, со стороны всего организма, что в свою очередь может вызвать дополнительные проблемы» [21. С. 199].

Для благополучия человеческих систем также нужно равновесие. Только значимыми факторами являются влияние, ресурсы, ответственность и границы. Члены семьи, от которых зависит принятие важных решений в области финансов, образования, места проживания и стиля жизни в общем, а также те, кто регулирует распределение ресурсов и ответственности, обладают *влиянием*. В понятие ресурсов семьи входят материальные средства (пища, кров, одежда, деньги), отдых, забота, внимание и присмотр; также к ним относятся одобрение родителей и доступность друзей. Ответственность в семье – это забота и воспитание детей, заработок, развитие и поддержание взаимоотношений и интересов за пределами ядерной семьи, организация и ведение домашнего хозяйства. Границы – договоренность о составе семьи: кто в неё входит и кто не входит или исключается. Таким образом, границы в человеческих системах – это правила, которыми определяется, кто, как и к кому может иметь доступ [21. С. 200–201]. Семья функционирует лучше всего, если каждый член семьи входит в подсистему, необходимую ему для развития, и если границы между подсистемами достаточно проницаемы, но в то же время позволяют поддерживать комфортный уровень уединения.

Утверждая, что эти четыре переменных должны быть уравновешены, я не хочу сказать, что все члены семьи всегда должны обладать равным влиянием, ресурсами и ответственностью или что границам между подсистемами никогда не следует быть ни жесткими, ни диффузными. У людей в системе разные роли. В идеале роль человека в системе должна определяться его возрастом, способностями, взглядами, темпераментом и склонностями. У людей также есть разные потребности, соответствующие их ролям и стадиям развития.

Бывают периоды, когда дисбаланс просто необходим. Например, если один из супругов решает идти учиться, то второму приходится обеспе-

чивать семью. Это не превращается в проблему, если позже второй имеет возможность для нарушения равенства в свою пользу.

Дисбаланс из-за груза прошлого. Может быть, ноши творят дисбалансы и повреждают способность семьи его исправлять. Существует дисбаланс, создаваемый проблемами и болезнями. Во многих таких семьях булимия (или другая проблема или синдром) сама по себе становится ощутимым бременем, нарушающим равновесие [21. С. 202]. Степень нарушения равновесия из-за проблемы будет зависеть от ряда факторов (1–8) [21. С. 203].

Тогда как термин «баланс» относится к четырем системным переменным, упомянутым выше (ресурсы, ответственность, влияние и границы), термин «гармония» используется здесь для описания других качеств отношений внутри системы. Все подходящие термины для описания успешно функционирующей системы попадают в смысловое пространство, описываемое словом «гармония». В гармоничных семьях все члены с удовольствием находятся в своих ролях или по крайней мере понимают, в чем заключается их вклад, и чувствуют, что их ценят. Семья руководствуется общими ценностями, которые все понимают и уважают. Гармоничные семьи оказываются очень поддерживающими. Людям хочется жить в том, что я называю «поддерживающая среда», но её не всегда удается найти [21. С. 204].

Тема дисбаланса является частным случаем Пути личности, поэтому его применение (использование) требует наличия концепции жизни и достаточно серьезной цели, ради которой следует применять такой весьма бесчеловечный метод, как дисбаланс. Всегда существует вероятность невозвращения на прежний этап траектории линии жизни, ведь, как писал А. Щутц, обратимы только мысленные действия. Кроме того, выбор архетипической роли (пример – мать) порождает систему обязательств, практически пожизненных, а сам дисбаланс становится стратегией жизни. Концепция жизни конкретного домохозяйства означает, что он выбрал для себя структуру жизни (РЖС), конкретное содержание сфер, их приоритетность, определенные инструменты для их формирования и развития, в том числе преобразовательные финансы, имеет внятные цели в этих сферах, т.е. является субъектом жизни всех выбранных сфер. Сюда же входят представления о приемлемом для него балансе, т.е. о соотношении ресурсов в сферах; т.е. применить дисбаланс можно только в условиях существования баланса. Ценности – это приоритетные направления ВЭК, это, как сказано, «сокровища наши».

Дисбаланс может иметь разную природу. Мы рассматриваем дисбаланс как метод, что предполагает возвращение к балансу, т.е. к выделению ВЭК для другой сферы (Р или Ж), но можно говорить о дисбалансе как о стратегии, т.е. направлении всего объема ресурсов на развитие одной сферы – Р. Множество примеров: Гауди, который занимался только архитектурой [32], или Андерсен, который только сочинял (писал) в разных жанрах [13], или Григорий Перельман, только математик [31].

Аспект – администрирование времени, т.е. отсечение всех потенциальных затрат, не входящих в «инвестиционную декларацию», роль отсекателя.

Существует разница между расходами и затратами времени и по аналогии с денежными ресурсами. Следовательно, дисбаланс можно представить как обеднение линии жизни, которая как структура (струна) состоит из отдельных траекторий.

Очень важный момент: приоритет выбранной сферы должен опираться на призвание человека (трудность I), иначе ресурсы могут быть направлены на осуществление чужих, чуждых интересов, т.е. возникает субстанциональная зависимость [20]. «Цель оправдывает средства».

Отношения с родными людьми и близкими друзьями являются одним из самых важных источников радости и счастья в жизни. Как любые важные инвестиции, они требуют постоянного внимания и заботы. Однако неизменно будут присутствовать две силы, препятствующие этому. Во-первых, вы будете ежедневно испытывать искушение вложить свои ресурсы во что-то другое – в те вещи, которые обеспечивают вам немедленную отдачу. И, во-вторых, ваша семья и другая редко кричат громче всех, чтобы привлечь к себе ваше внимание [18. С. 113].

Дисбаланс (в статье) рассматривается как внутренний фактор, имеющий неясную осознанно-неосознанную природу. Вариант дисбаланса, исключительно внешнефакторного экстремального типа описывает Ю.Б. Марголин [25]. Исключительная системность описания позволяет выделить ряд общих положений.

Большое значение для возможности применения метода дисбаланса Р/Ж (МД Р/Ж) имеет тип домохозяйства, потому что во всех типах, кроме первичного, возникает проблема сочетаемости ЖПЛ участников; в простом – 2 сочетания, дальше – больше. Сочетаемость означает приспособление, или кто-то изменяет свою линию жизни, чтобы ДХ не разорвало, или никто не изменяет.

Важный существенный фактор – длительность дисбаланса, совершенно условно: краткосрочный – несколько месяцев, среднесрочный – около года, долгосрочный – несколько лет. Многое зависит от инфраструктуры. Аспирантура в другом городе – 3 года – это долгосрочный Д со всеми вытекающими последствиями, а в своем вузе, проживая на соседней улице и работая в нем, – несколько краткосрочных. Так называемое первоначальное накопление капитала (локальное). По Бурдье, капитал – это социальная энергия в виде живого или овеществленного труда. Если человек приходит в новое место (область) сферы, то он должен накопить социальный и человеческий капитал (навыки) в течение относи-

тельно короткого времени (естественно, за счет других сфер). Вы приступаете к новой работе: вам надо узнать коллектив, освоить особенности операций, влиться в группу.

Если рассматривать дисбалансы «жизненные» (Д «Ж»), т.е. концентрацию энергии для развития жизненной сферы (в которой по терминологии ФМ можно выделить 3 области: здоровье, семью (партнерство), социальные связи [27]), наиболее распространено рождение детей, что имеет ряд специфических особенностей:

1. Теоретически роль является доходной (доходная позиция, беременная – кормящая).
2. Роль матери практически пожизненна.
3. Пробуждается ряд обязанностей (обязательств), весьма затратных с позиции ВЭК.

Если применить наше понятие здоровья, то здоровью (финансовому) матери наносится большой урон (от буквального (средний доход снижается до среднего пособия), до ухудшения качества функционирования рабочей силы матери – телефонный мониторинг). По сути, материнство является отдельной высокозатратной сферой и побеждает в конкурентной борьбе за время матери почти всегда.

Если исходить из теории множественной личности [21], то возникает вопрос, какая же из субличностей осуществляет конкретное действие в этот момент времени. Точнее, какая из ролей опирается на субличность (и), ведь последние являются элементами внутреннего строения личности, а в социальном мире действует человек в определенной роли. Кроме того, роли имеют соответствующую иерархию по отношению друг к другу, чтобы принимать решения, которые должны быть выполнены. Если «звания» ролей равны, то возникает проблема с выбором конкретного действия, нерешительность. Можно говорить о триаде: человек, пол, роль(и). Три компонента принятия решения, причем эти компоненты активно борются друг с другом, третий компонент множественный, члены множества не всегда нейтральны друг к другу. Как отмечалось ранее, роли могут быть архетипическими в своей основе или «договорными», доходными, соотношение которых сильно зависит от ситуации, в том числе от менеджмента во втором случае.

Если речь идет о заболевании [22], вопрос имеет трагический ответ, так как нет общего руководства «эго» личностью.

После окончания периода дисбаланса как метода речь может (должна) идти о компенсации «долга» пострадавшим сферам, если концепция жизни построена на основе гармонии, которая может происходить: 1) за счет возвращения к нормальному распределению (8:8:8) или 2) за счет зеркального дисбаланса в сферы «Ж» или «Р» соответственно.

Вопрос о границах сфер «Р» и «Ж» в условиях физического труда практически не стоит: «Р» – это рабочее время, оплачиваемое, в которое не входит время на доставку организма на (С) работу, кормление его, одевание. Доходная роль.

«Ж» – это время за пределами рабочего времени за исключением сна, комплекс расходных ролей.

$$\sum Др \;\square\; \sum Рр \text{ (сумма доходных ролей больше суммы расходных ролей);}$$

$$1 \left[\begin{array}{l} t_р+t_ж+t_с=24 \text{ (время работы, жизнь, сон в сумме равно 24 ч);} \\ Э_р+Э_ж+Э_с=1 \text{ (энергия, затрачиваемая на работу, жизнь, сон, в сумме равна 1);} \end{array}\right.$$

$$(t_р+t_g)+(t_ж-t_g)+t_с=24, \text{ где } t_g \text{ – дополнительное время, отклоняющееся от стандартного распределения 8 х 8 х 8).}$$

В условиях умственного труда границы более подвижны и время работы не привязано к конкретным его значениям, хотя можно выделить умственный труд, похожий на физический – менее четкие границы (доп. (часы работы 8–12, 13–17) – бухгалтер, возможности самоорганизации, хищения времени минимальны, только за счет качества внимания (телефонные звонки).

Классификация дисбалансов возможна по ряду оснований:

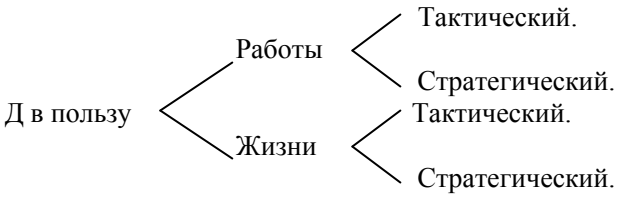
1) Дисбаланс (Д):
- Как стиль организации труда (штурмовщина), жизни (от сессии…).
- Как метод саморуководства (ДМ).
- Как стратегия жизни (ДС).

2) Д:
- Внутренний фактор (сам домохозяин).
- Итог внешнего воздействия.

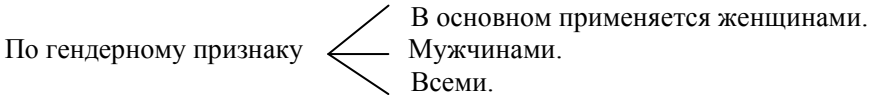
3) Д:
- Воздействие микроуровня (организации).
- Воздействие макроуровня (государство).

4) Д:
- Легальное воздействие.
- Нелегальное воздействие.

5)

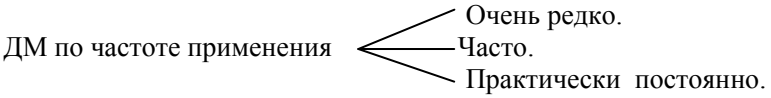


6)

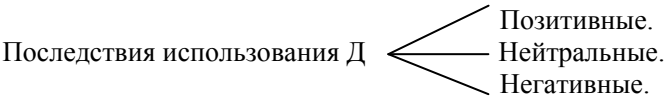


7)

8)

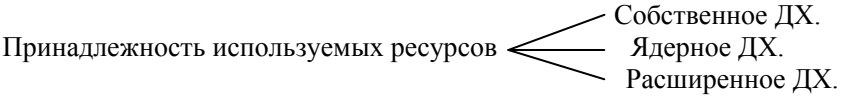


9)

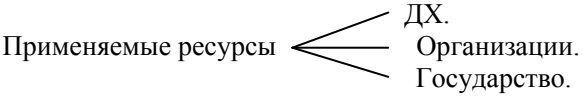


10)

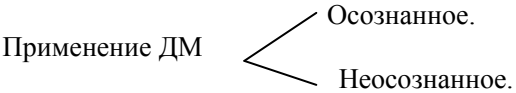
11)



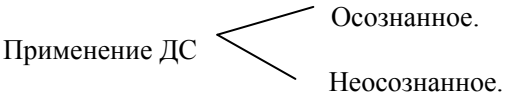
12)



13)



14)



А.В. Котляров выделяет особые проблемы современного человека. В отличие от большинства других неприятностей, человек первоначально воспринимает эти проблемы как удовольствие и наслаждается их наличием. Однако через какое-то время наслаждение начинает требовать всё больше сил, времени и быстро поглощает всю жизнь человека. Это неизбежно заставляет страдать как его самого, так и окружающих его людей. И когда человек начинает испытывать желание избавиться от того, что вместо удовольствия начало приносить страдания, он обнаруживает, что это сделать намного сложнее, чем в любых других жизненных ситуациях. Подобная проблема называется зависимостью.

Зависимость – состояние, которое «вырастает» из жизни человека, из его реальности. Она превращает жизнь в иллюзию.

Жизнь человека – постоянный выбор между двумя целями. Первый выбор – выбор самого себя. Второй – выбор зависимости. Совершая выбор, человек предпочитает либо одно направление своей жизни, либо другое, противоположное. Одно направление является для человека истинным, другое – ложным. Самый главный признак ложной цели – отсутствие выбора, проявляющееся зависимостью (рис. 1) [20. С. 16].

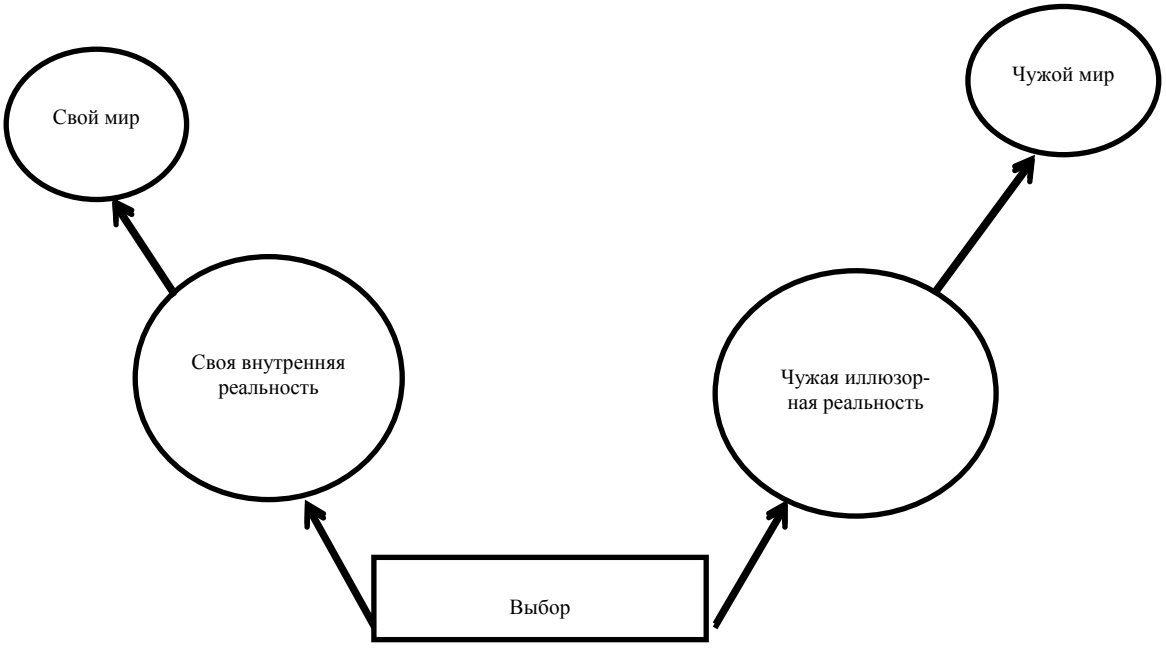


Рис. 1

Зависимость – непреодолимая, неконтролируемая, чрезмерная, нарастающая подчиненность своего выбора внешней ложной цели, сопровождающаяся полной невозможностью и выраженным дискомфортом выбора собственных целей, их прогрессирующим забвением. Основополагающий критерий зависимости – появление принципиально новых переживаний реальности. Это состояния искусственной, суррогатной, виртуальной реальности [20. С. 18–19].

Под зависимостью стали понимать любую форму существования, при которой человек, воспринимающий реальность как дискомфортную, избегает её, вместо того, чтобы попытаться её изменить. Исходя из того, каким способом человек избегает реальности, выделяются химические (фармакологические) и субстанциональные зависимости. Нередко в отдельную группу выделяют пищевые зависимости. ПАВ – психоактивное вещество. Основная масса поведенческих зависимостей либо незаметна, растворена в обществе либо поощряется как трудоголизм, или многочисленные варианты шопинга [20. С. 23]. Исследователи каждой из зависимостей сообщают о примерно равной их распростра-ненности от 1 до 5 %. Вероятность возникновения зависимости не определяется ни интеллектом, ни профессией, ни социальным статусом, ни благосостоянием, ни национальной и этнической принадлежностью. Каждый человек либо сам, либо по примеру окружающих и по инерции обыденной жизни так или иначе убегает от реальности в «иное» состояние искусственно созданного комфорта, *забытья.* Он находит «другую реальность», в которой нет места современной жизни, её тревогам, заботам [20. С. 25–26].

Таким образом, отдельное направление дисбалансов есть огромное поле зависимостей, требующее специального изучения и картографирования. По мнению некоторых исследователей, иногда под видом зависимости скрывается духовный кризис.

Выводы:

1. Основные сферы жизни – работа (Р), жизнь (Ж), сон (С) или концепция РЖС.

2. Инвестиции – термин говорит о плановых целенаправленных затратах, а не о затратах, сложившихся по факту и не имеющих четкого тренда.

3. Парная характеристика ресурса «время – энергия» показывает, что его внешней стороной являются затраты времени, которые формально означают часть фонда времени, так как по существу инвестируется энергия человека за определенный период времени.

4. Суточный объем энергии в результате действия внешних и (или) внутренних факторов может быть распределен неравномерно, условно можно говорить о пустом (голом) времени (см. фордовские покойники), т.е. времени, не обеспеченном энергией (кроме основного обмена конечно).

5. Два основных вида энергии: а) физическая, которая особо важна в физических видах труда, но и не только в них; б) психическая, которую можно назвать вниманием, не возможным без воли.

6. Эти два компонента – «время – энергия» – расходуемые. Первый из них необратим, а его общий фонд у человека неизвестен, что рождает ряд проблем, в том числе: невозможность освоить в совершенстве какой-либо вид деятельности (см.: теория 10 000 ч). «Шагреневая кожа».

Второй – обратим в определенных пределах, если не затрагиваются стратегические резервы (добежал, сказал и упал замертво). Эти ком-

поненты характеризуют индивида. Без ущерба для организма человек может использовать не более 50 % генетической работоспособности, так как за этой границей резко увеличивается расход энергии и организм интенсивно изнашивается [24. С. 5].

7. Если же мы перейдем к личности, возникает третий компонент – человеческий капитал, который уникален для личности, который состоит из традиционного ЧК и метакапитала, именно наличие которого и позволяет говорить о саморуководстве и осуществляет его.

8. В итоге: Время (В) – энергия (Э) – человеческий капитал (К) = ВЭК.

9. С позиции домохозяина баланс расхода компонентов ВЭК является субъективным, т.е. ощущается как равновесие.

10. Дисбаланс может использоваться как метод, т.е. осознанно и на определенный срок, временное отклонение от баланса или как стратегия – тоже осознанно и на длительный период жизни, т.е. постоянное отклонение.

11. Баланс, который осуществляет индивид, планируя свою биографию, концептуально имеет два измерения – синхроническое и диахроническое [29. С. 447].

Литература

1. *Гиллиген С., Дилтс Р.* Путешествие героя. Путь открытия себя. М., 2012.

2. *Бекман А.* Самоменеджмент. Искусство овладения повседневностью. Калуга, 2002.

3. *Гоулман Д.* Фокус. О внимании, рассеянности и жизненном успехе. М., 2015.

4. Руководство или жизнь // Ведомости. 2016. 31 марта.

5. *Бурдье П.* Формы капитала // Классика новой экономической социологии. М., 2014.

6. *Поддъяков А.Н.* Матрицы игр человеческого капитала: игры на повышение и понижение столяров, грабителей и профессоров // ЭС. 2012. Т. 13, № 3.

7. *Шутц А.* О множественных реальностях // Избранное: мир, светящийся смыслом. М., 2004. С. 25–74.

8. *Осипов А.* 14 часов для него – это очень короткий рабочий день // Ведомости. 2011. 15 сент.

9. *Лоуни К.* Как стать руководителем от бога. Стратегии лидерства от ордена иезуитов. М., 2006.

10. *Милов Г.* Кто сжирает время топ-менеджера // Ведомости. 2014. 4 июня.

11. *Земцов А.А.* Администрирование. Томск, 2004.

12. *Вейсбергер Л.* Дьявол носит Prada. М., 2006.

13. *Грёнбек Бо.* Ханс Кристиан Андерсен. Жизнь. Творчество. Личность. М., 1979.

14. Словарь русского языка. Т. 1. М., 1981.

15. Современный словарь иностранных слов. М., 1992.

16. *Фрезер Д.Д.* Золотая ветвь: исследование магии и религии. М., 1983.

17. *Гага В.А.* Интервью // Латышский сын сибирского народа, или Сказания о Владимире Гаге. Книга-интервью / сост. А.А. Земцов, С.В. Негруль. Томск, 2015.

18. *Кристенсен К.* Стратегия жизни. М., 2013.

19. *Ребер А.* Большой толковый психологический словарь. М., 2001. Т. 1, 2.

20. *Котляров А.В.* Другие наркотики, или Homo Addictus: человек зависимый. М., 2006.

21. *Шварц Р.* Системная семейная теория субличностей. М., 2011.

22. *Киз Д.* Множественные миры Билли Миллигана. М., 2003.

23. *Чиксентмихайи М.* Поток и психология открытий и изобретений. М., 2013.

24. *Гага В.А.* Возможности и методы усиления специалистами собственного достоинства. Томск, 2008.

25. *Марголин Ю.Б.* Путешествие в страну Зе-Ка. М., 2008.

26. Святой распутник Виталий // Келлер Г. Новеллы. М., 1970.

27. *Фридман Х., Мартин Я.* Проект «долголетие». М., 2011.

28. *Юнг К.Г.* Сознание и бессознательное. М., 2013.

29. *Рождественская Е.Ю.* Концепция баланса жизни и труда: уроки европейской социальной политики и российские перспективы // Журнал исследований социальной политики. 2011. Т. 9, № 4. С. 439–454.

30. *Лоуэн А.* Биоэнергетика. СПб., 1998.

31. *Гессен М.* Современная строгость. Григорий Перельман: гений и задача тысячелетия: документальная проза. М., 2011.

32. *Бассегода Нонель Хуан.* Гауди. Все работы. Барселона, 2007.

УДК 336.63, JEL D14, L 86, L 96
DOI: 10.17223/22229388/26/4

А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова

ФИНАНСОВАЯ СОЦИАЛИЗАЦИЯ В РАМКАХ ПРЕДМЕТНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ СТУДЕНТОВ

Проведен обзор видов социализации и выделена финансовая как самостоятельный тип предметной социализации. Предложены структура знаний, входящих в предмет финансовой социализации, а также факторы финансовой социализации студентов. Представлены результаты опроса студентов Томского государственного университета о типах их домашних хозяйств, их финансовой структуре, среднесрочных финансовых планах.

Ключевые слова: *финансовая социализация, молодые взрослые, финансы домашних хозяйств.*

Финансы домашних хозяйств – одно из направлений home-ecomonics [1], особенностью которого является междисциплинарный характер [2]. Последнее обстоятельство означает регулярные вторжения в смежные отрасли, поскольку без этого невозможно построить системную картину происходящего. Наше преподавание курса «Финансы домашних хозяйств», структура которого постепенно усложняется [3], прошло несколько этапов: от первоначального рассказывания о финансах в сфере (микро) домохозяйств до получения обратной связи от студентов при помощи анкетирования [4].

Обратная связь показала, что финансовое поведение студенческих домохозяйств прямым образом зависит от их типа (первичное, простое, полное, полное плюс, несимметричное [5]) и что финансовая самостоятельность и независимость начинаются только с первичного домохозяйства студента.

Рассматривая вопросы формирования домашних хозяйств студентов, т.е. молодых взрослых в роли студента, мы пришли к подтверждению вывода о том, что формируют его два потока: материальный [6] и информационный, что особенно ярко проявляется в вопросах финансовой грамотности [7]. Основой информационного потока является многоаспектный процесс социализации, в частности его финансовая сторона.

Важным аспектом формирования самостоятельных домашних хозяйств молодыми людьми является организация самостоятельных финансовых потоков, управление ими. Насколько эффективным будет управление финансами в новом домашнем хозяйстве, зависит от многих факторов, в том числе от навыков финансового поведения, заложенных в родительском домашнем хозяйстве, полученных при общении со сверстниками или коллегами в школе, социальной группе, а также от опыта совершенных финансовых операций. Нормы и стиль поведения человека формируются в процессе социализации. Интерес представляет определить особенности и факторы финансовой социализации студентов вуза.

Понятие социализации используется в разных науках – философии, педагогике, психологии [8], социологии [9, 10 и др.], политологии [11], юриспруденции [12], экономике [13, 14], описывая процесс приобретения личностью норм поведения в различных сферах жизни.

В социологии социализация определяется как процесс накопления людьми опыта и социальных установок, соответствующих их социальным ролям [15]. Социализация не только позволяет людям общаться между собой посредством освоенных ролей, но также обеспечивает сохранение самого общества [8].

Более широкое понятие социализации предполагает выполнение трех ее ведущих функций: усвоение, воспроизводство социального опыта и социальное творчество как необходимое условие социальных изменений (цит. по [8]).

По мнению отдельных исследователей, процессы социализации организуются вокруг разного рода трансмиссий: моделей поведения и отношений, ценностей и запретов, языковых средств, перцептивных, познавательных, образовательных, коммуникативных, эмоциональных, наконец, ресурсов и семейных доходов. Эти трансмиссии являются в той или иной мере произвольными (некоторые могут быть абсолютно непроизвольными, даже противоположными сознательно преследуемым целям), они в той или иной степени «приняты», присвоены теми, кому предназначены. Во всяком случае, от того, что «воспринял» каждый ребенок, будут зависеть в большей мере не только становление его личности, но также, например, учеба и включение в активную жизнь (т.е. отправная точка его профессиональной траектории), даже социальная интеграция [16].

Только по прошествии длительного времени можно ощутить результаты неосязаемого воздействия социализации. Тот, кто является лидером в семейной жизни, удивляется в конечном счете, что его дети не походят на него, что они ему вроде как чужие. Процессы социализации подобны таинственным процессам алхимии, при которых физические и социальные элементы находятся в постоянном взаимодействии, легко обмениваясь своими формами. Каждый из взрослых членов реальной семейной группы (включая членов расширенной семьи, которые взаимодействуют) представляет собой по отношению к другим членам одновременно психический и социальный индивид, играя разные роли согласно своему статусу как части сложного и амбивалентного целого, представленный его социальной и психической «идентичностью». Чрезвычайно трудно по-

нять эти взаимодействия. Однако по прошествии длительного времени вырисовываются судьбы. Подобно сове Минервы, истории семей демонстрируют не исключительную сложность социализации в действии, а ее фактические результаты [17].

Анализ литературы показал также интерес исследователей к различным видам социализации и полемику взглядов относительно их классификации.

Так, Н. Смелзер выделяет классовую, гендерную, расовую и этническую социализации [15]. Различия между людьми, социализирующимися в разных условиях (например, различия, обусловленные классовой социализацией), он связывает с различиями в воспитании, а именно с ролью власти и авторитета в процессе воспитания.

А.Н. Хузиахметов называет три важнейшие функции усвоения социального опыта (социализации): экономическую, политическую и нравственную, выделенные им в соответствии с направлениями школьного воспитания, которые обусловлены формированием знаний, а также включением в реальные отношения изменений (цит. по [8]).

А.И. Ковалева рассматривает несколько оснований для классификации различных социализаций. По характеру социальности она выделяет естественную, примитивную, сословную, стратификационную, единообразную, регламентированную, патерналистскую, конформистскую, гуманистическую, моносоциокультурную и поликультурную социализации. По содержанию – познавательную, профессиональную, правовую, политическую, трудовую, экономическую социализации. По результативности – успешную, нормативную, кризисную, отклоняющуюся, принудительную, реабилитационную, преждевременную, запаздывающую социализации [18].

Различия в классификации видов социализации логично объясняются различными целями исследователей. Так, Н.К. Радина классифицирует различные виды социализации с целью психологического анализа (табл. 1).

Таблица 1. **Классификация различных видов социализации в психологическом прочтении [8]**

Основы классификации для выделения различных видов социализации			Виды социализации
I тип	Культурно-заданные нормативы соответствия, понятие «возрастная норма психосоциального развития»		Возрастная социализация
	Возрастная социализация является основой для определения развития других видов социализации индивида		
II тип	На основе включения в социальные группы и групповые нормы	Предписанный статус	Гендерная, этническая, гражданская социализации
		Приобретенный статус	Профессиональная социализация (другие «субкультурные» виды)
	Социализация на основе принадлежности к различным социальным группам определяет характер включения в ту или иную деятельность избранной группы, т.е. характер «деятельностной» социализации		
III тип	Социализация на основе включения в деятельность социальной группы («деятельностная» социализация)		Политическая, экономическая, правовая социализации

За рубежом имеется ряд исследований в сфере финансовой социализации молодых взрослых («young adults»), т.е. молодых людей, начинающих самостоятельную экономическую и финансовую жизнь [13, 14]. В отечественной литературе недостаточное внимание уделяется финансовой социализации молодежи, что можно объяснить недолгим сроком развития рыночных отношений и финансового рынка в нашей стране.

Систематизируем виды социализации, используемые в литературе с целью определения места финансовой социализации в классификации (табл. 2).

Таблица 2. **Классификация видов социализации**

По предмету социализации, т.е. в зависимости от сферы получаемых знаний и опыта, их конкретного содержания			
1. Общая	2. Групповая		3. Предметная (отраслевая)
Культурно-заданные нормы поведения в обществе	Нормы поведения в определенной группе		Приобретение знаний в определенной предметной сфере
	Гендерная Трудовая [19] (организационная) Этническая Гражданская		Правовая Политическая Информационная Экономическая Финансовая
В зависимости от институтов социализации			
1. Первичная (внутренняя). Институты социализации – семья, домашнее хозяйство	2. Вторичная. Институты – социальные группы: друзья, коллеги, сверстники, одноклассники, «банда», «улица», в том числе Интернет	3. Научная. Получение знаний о различных сферах, формирование соответствующих компетенций; институты – школа, вуз	4. Практическая (эмпирическая). Взаимодействие со специализированными учреждениями, где необходимо демонстрировать компетентность в соответствующей сфере; институты – учреждения и организации – поставщики услуг

Подробнее рассмотрим виды предметной (или отраслевой) социализации, к которым относится финансовая социализация.

Под правовой социализацией принято понимать часть общей социализации субъектов права в пределах правового пространства общества, представляющую собой процесс их правового развития. Она есть процесс введения субъектов права в функционирующую в данном обществе правовую культуру [20].

Политическая социализация может быть рассмотрена с точки зрения установления властных отношений в группе членства, т.е. формирования системы подчинения – доминирования [8].

Информационную социализацию [21] в настоящее время в основном следует связывать с общением в сети Интернет и получением данных из Глобальной сети с помощью многочисленных электронных устройств [22]. В 2010 г. фонд Кайзера провел исследование, показавшее, что в среднем подростки в возрасте от восьми до восемнадцати лет посвящают своим электронным устройствам 7 часов 37 минут в день. Эти молодые люди – опытные специалисты в области многоцелевых задач, и они часто работают с несколькими устройствами одновременно. Например, подросток, выполняя домашнее задание, в двух третях случаев решает многофункциональную задачу. Шлифуя сочинение о Гамлете, он может одновременно читать письма, слушать музыку, смотреть видеофильмы, переписываться в Facebook и забавляться компьютерной игрой. Выходит, что как минимум в 29 % случаев молодые люди, имеющие дело с цифровыми устройствами, работают в многозадачном режиме. Если присоединить многозадачность к приведенным выше данным, то получится, что тинейджер в среднем проводит за компьютером 10 часов 45 минут в день. Результаты исследования, проведенного в 2013 г. Nielsen Holdings, показывают: взрослый американец в среднем получает и отправляет в течение месяца 764 текстовых сообщения, а подростки – несколько тысяч [23].

Такие средства коммуникации, как печатные СМИ и книги, все активнее выпадают из поля зрения молодежи. Потребление этих средств передачи информации из года в год неуклонно снижается. Последние данные исследований фонда Кайзера говорят о том, что на чтение печатной продукции (если не считать заданного по школьной программе) уходит в среднем 37 минут в день в сравнении с показателями пятилетней давности, составлявшими 43 минуты в день [23].

Экономическая социализация способствует приобретению молодыми людьми полезных для социальной адаптации знаний о реальной жизни, развитию соответствующих ценностей, овладению экономическим мышлением и нормативными навыками хозяйственной деятельности. С одной стороны, происходит формирование экономического сознания с помощью интериоризации действующих норм хозяйственной деятельности, заимствование чужого опыта и принятие соответствующих установок, а с другой – формируется жизненная позиция личности по актуальным хозяйственным проблемам, позволяющая стать ей активным субъектом общественных отношений [9].

Особый интерес представляют мнения ученых относительно конкретных предметов экономической социализации (в том числе и финансовой). На наш взгляд, определение Н.К. Радиной достаточно узко определяет предмет экономической социализации как включение члена группы в систему отношений собственности, освоение отношений между людьми и группами на основе владения ими собственностью и манипуляции ею. Освоение института собственности – лишь одна грань экономической социализации. Е.Н. Васильева, В.Н. Гуляихин в своем исследовании выделяют следующие предметы («индикаторы») экономической социализации: уровень экономических знаний, трудовой опыт, стратегии экономического поведения, готовность к экономической миграции, потребность в образовании, участие в общественно полезных хозяйственных мероприятиях, отношение к предпринимательству [9].

Раскрывая данные индикаторы, на наш взгляд, следует конкретизировать «экономические знания» молодежи. Базовые экономико-финансовые знания молодежи включают понимание процессов ценообразования (уровня и соотношения цен на товары и услуги и принципы их формирования), трудовой этики (включая представления об основах трудового законодательства и принципах менеджмента), особенностей различных отраслей экономики и видов экономической деятельности.

Финансовую социализацию можно рассматривать как часть экономической или как самостоятельный вид. В нашем исследовании финансовая социализация понимается как самостоятельная, и в условиях развития финансового рынка, повышения доступности финансовых продуктов и роста числа и разнообразия предложений со стороны финансовых организаций она приобретает особую значимость, имеет сложную структуру. К примеру, карманные деньги, выдаваемые родителями, как предмет экономической и финансовой социализации является сложным, дискуссионным и совершенно неоднозначным вопросом, также как и выплата их за какие-либо показатели поведения. Эта тема требует дополнительных исследований.

J. Kim, S. Chatterjee исследовали взаимосвязь между опытом совершения финансовых операций и финансовой социализацией. В результате ученые доказали, что финансовая социализация молодежи зависит от финансового опыта в более раннем возрасте, а также связана с успешной финансовой практикой и владением финансовыми активами в молодом возрасте. На финансовую социализацию также влияет родительское отношение к управлению финансами молодых людей. Респонденты, у которых были банковские счета и их расходы контролировались родителями в детстве, чаще имели финансовые активы и демонстрировали более уверенное отношение к личным финансам в молодом возрасте. Предметом финансовой социализации в их исследовании

явились владение финансовыми активами, наличие задолженности и ее оценка, управление капиталом (т.е. использование различных финансовых инструментов для вложения средств), осознанное управление финансами.

На разных уровнях финансовой социализации ее агентами выступают различные институты. Первичная финансовая социализация проходит в домашнем хозяйстве. Учеными социализация выделяется как самостоятельная значимая функция семьи и домашнего хозяйства [1. С. 24]. Выявляя различия в терминах «семья» и «домашнее хозяйство», социологами подчеркивается, что основным критерием для определения домохозяйства является экономическая функция, а семьи – родственные связи [24]. Можно сказать, что домашнее хозяйство – это предприятие по обслуживанию семьи, в нашей стране семья и домашнее хозяйство совпадают примерно в половине случаев[1]. Агентом базовой финансовой социализации является именно домашнее хозяйство. Если молодой человек (студент) не знает, сколько зарабатывают его родители, он не может понять денежный оборот в семье и соизмерять свои потребности. Особенности ведения домохозяйственного учета, способы экономии и предпочтения в потреблении передаются молодым взрослым, исходя из норм, принятых в родительских домашних хозяйствах. Различие взглядов в вопросах расходования средств, расставления приоритетов в потреблении или роли каждого домохозяина в формировании доходов могут стать поводом для распада самостоятельного домашнего хозяйства. Именно поэтому очень важно, чтобы финансовая социализация проходила не только на бытовом базовом уровне, но и на осознанном, «научном» уровне через такие агенты, как школа и вуз. В этой связи особую значимость приобретают соответствующие дисциплины и учебные курсы, которые формируют компетенции по ведению домашнего хозяйства и взаимодействию с финансовыми институтами, т.е. дают базовые экономико-финансовые знания [25].

В информационном аспекте социализация представляет собой получение знаний и применение их в своей жизнедеятельности. В зависимости от институтов социализации можно выделить и основные способы получения знаний (социализации):

1. В семье на основе метода проб и ошибок. Его преимуществами являются частота контактов, авторитет, возможность передачи интимной (внутренней) информации, неформальных правил и др. Недостатками выступают ограниченность знаний и его бессистемный, эмпирический характер.

2. В неформальных группах: сверстников, коллег, одногруппников, в том числе в сети Интернет. Социализация в группе преподает индивиду нормы поведения в этой группе, раскрывает групповые интересы. Практически безграничная информация хорошо усваивается в референтных группах, но может быть искаженной.

3. Обучение в образовательных учреждениях. Информация, получаемая в вузах, систематизирована, носит в основном научный характер, частично регламентирована государством. Вопросы финансовой социализации рассматриваются нами в учебном курсе «Финансы домашних хозяйств». Этот курс помогает студенту посмотреть на окружающий финансовый мир с конкретной позиции, которую он занимает. Здесь он приобретает знания, которые переходят в нормы, и корректирует свое финансовое поведение, сформированное в семье.

4. Последний уровень социализации связан уже с опытом проведения тех или иных операций в конкретных организациях и учреждениях. Это тот уровень, где уже необходимо демонстрировать полученные навыки и знания и использовать их для успешного решения проблем, получения услуг.

На образовательном уровне предметом финансовой социализации становится совокупность финансовых знаний, формирующих финансовую грамотность, образованность, компетентность [25]. Структурно эти знания включают следующие разделы:

1. Основы ценообразования.

2. Структура народного хозяйства, цели деятельности и функции основных экономических единиц, а также возможные роли гражданина в каждой экономической единице.

3. Имеющаяся финансовая система страны, с одной стороны, как совокупность регулирующих органов, с другой стороны, как совокупность финансовых учреждений, предоставляющих услуги физическим лицам.

4. Основы деятельности финансовых организаций и информация о продуктах, которые они предоставляют физическим лицам.

5. Основные элементы финансовой структуры хозяйствующего субъекта, которые одинаковы для различных субъектов по сути, но различны по конкретному содержанию, объемам.

Используя шкалу «любитель – профессионал» [25], следует подчеркнуть, что финансовая социализация, приобретаемая в процессе обучения, в первую очередь важна для «любителей», не компетентных для принятия решений в какой-либо определенной сфере и не обладающих соответствующими знаниями для решения конкретной проблемы.

Успешная социализация как процесс приобретения определенных навыков функционирования в обществе способствует формированию самостоятельности индивида в принятии решений. В процессе финансовой социализации формируется финансовое поведение, под которым мы по-

[1] По данным Всероссийской переписи населения (2010) домохозяйства размером 3 и более человек составили примерно 46 % от общего числа домашних хозяйств, в домашних хозяйствах проживает почти 100 % населения.

нимаем целенаправленное изменение элементов финансовой структуры домашнего хозяйства. Внешне поведение проявляется в совокупности поступков как внутри домашнего хозяйства, так и при взаимодействии с финансовыми и другими организациями.

В рамках курса «Финансы домашних хозяйств» проводится регулярное обследование студентов, позволяющее выявить характеристики каждого конкретного домашнего хозяйства и обозначить направления для изучения отдельных вопросов. В рамках опороса мы получаем информацию о типе домашнего хозяйства, элементах финансовой структуры, опыте совершения финансовых операций и среднесрочных финансовых планах.

Факторами, влияющими на финансовую социализацию, в соответствии с проводимым опросом являются:

1) проживание студента в самостоятельных домашних хозяйствах, а не в родительских;

2) наличие самостоятельного дохода, исключая родительские трансферты и включая нетрудовой доход (пенсия, стипендия);

3) опыт совершения финансовых операций (кредитование, КК, банковский вклад);

4) ведение учета доходов и расходов;

5) наличие среднесрочных финансовых планов, ориентированных на формирование дополнительных доходов.

Опрос проводился в 2016/17 учебном году, в нем приняли участие 112 студентов Томского государственного университета, в том числе студенты очной формы обучения экономического факультета (51 человек – 45,5 % опрошенных), очной формы обучения факультета психологии (36 человек – 32,1 % опрошенных), очно-заочной формы обучения отделения банковского дела Высшей школы бизнеса (20 человек – 17,9 %) и заочной формы обучения отделения банковского дела Высшей школы бизнеса (5 человек – 4,5 %)[1]. Результаты опросы мы сопоставили с факторами финансовой социализации и получили следующие данные.

1. В самостоятельных домашних хозяйствах проживают 58 % опрошенных студентов.

2. Анализ источников доходов в самостоятельных домашних хозяйствах показал, что самостоятельные доходы (заработная плата, трансферты или доходы от собственности) имеют 75,4 % студенческих домашних хозяйств. Для остальных 24,6 % единственным источником доходов является алиментарная помощь[2]. Распределение студентов, проживающих в самостоятельных домашних хозяйствах по основному источнику доходов, представлено в табл. 3.

Таблица 3. **Распределение самостоятельных домашних хозяйств студентов по основному источнику дохода**

Вид дохода	Количество домашних хозяйств	Доля в общем числе опрошенных, %
Зарплата	29	44,6
Трансферты	7	10,8
Алиментарная помощь	29	44,6
Всего самостоятельных домашних хозяйств студентов	65	100

3. Кредитами пользовались 17 % опрошенных студентов.

4. Ведением учета доходов и расходов занимаются 59,8 % опрошенных, в том числе систематически 12,5 % (из них 3,6 % применяют специальные приложения на смартфоне или ПК).

5. Среди среднесрочных финансовых целей создание накоплений для получения дополнительного (пассивного) дохода отмечают 36,6 % опрошенных студентов.

В целом всем пяти факторам финансовой социализации соответствуют 5,4 % опрошенных студентов. Именно этих студентов можно считать полностью финансового социализированными для своего статуса, мы считаем, что они способны рационально управлять своими финансами внутри домашнего хозяйства и взаимодействовать с финансовыми организациями.

Позицию остальных можно считать частично финансово социализированными, следовательно для всех институтов социализации существует значительное поле работы, в том числе для научных исследований самого процесса.

Литература

1. *Резник С.Д., Бобров В.А., Егорова Н.Ю.* Менеджмент в домашнем хозяйстве. М.: Инфра-М, 2010.

2. *Радаев В.В.* Человек в домашнем хозяйстве // Социологические исследования. 1997. № 4. С. 64–72.

3. *Земцов А.А.* Содержание и структура направления «Финансы домохозяйств». Версия 6 // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 3–8.

4. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Изучение финансов домашних хозяйств студентов как обратная сторона образовательного процесса // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2. С. 12–18.

5. *Земцов А.А.* Домохозяйство: основания, финансы, консалтинг. Томск: ИД ТГУ, 2015.

6. *Миронова А.А.* Родственная межпоколенная солидарность в России // Социологические исследования. 2014. № 10. С. 136–142.

7. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Обретение финансовой грамотности и финансовой образованности студентами в рамках общеобразовательного процесса // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3. С. 14–20.

[1] Данные были собраны методами анкетирования и интервьюирования. Методический инструментарий (вопросы анкеты, обработка данных) разработан авторами данной статьи. Анкета содержала как открытые вопросы, так и закрытые. В ходе обработки информации выявилась трудность анализа и сопоставления данных об элементах финансовой структуры, полученных от студентов, проживающих с родителями (в домашних хозяйствах «полное плюс»). Поэтому анализ источников доходов проводился без учета ответов студентов, проживающих с родителями.

[2] Алиментарная помощь – добровольные платежи от родителей (родственников) взрослым детям – «молодым взрослым» (старше 18 лет).

8. *Радина Н.К.* Психологические аспекты социализации личности: к вопросу о моделях классификации видов социализации // Психологическая наука и образование. 2005. № 1. С. 45–50.

9. *Васильева Е.Н., Гуляихин В.Н.* Экономическая социализация учащейся молодежи: опыт регионального исследования // Социологические исследования. 2014. № 8 (364). С. 115–119.

10. *Смирнова А.В.* Гендерная социализация в общеобразовательной школе: автореф. дис. ... канд. соц. наук. Нижний Новгород, 2005. 25 с.

11. *Щеглов И.А.* Политическая социализация: социально-политические основы исследования : автореф. дис. ... д-ра полит. наук. М., 2009. 41 с.

12. *Усимова И.П.* Правовая социализация личности: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2007. 208 с.

13. *Kim J., Chatterjee S.* Childhood Financial Socialization and Young Adults' Financial Management// Journal of Financial Counseling and Planning. 2013. № 24. P. 61–79.

14. *Kim J., LaTaillade J., Kim H.* Family processes and children's financial socialization. // Journal of Family and Economic Issues. 2011. № 32(4). P. 668–679.

15. *Смелзер Н.* Социология: пер. с англ. М.: Феникс, 1994.

16. *Берто Д., Берто-вьям И.* Семейное владение и семья: трансмиссии и социальная мобильность, прослеживаемые на пяти поколениях // Социологические исследования. 1992. № 12. С. 132–140.

17. *Берто Д., Берто-вьям И.* Семейное владение и семья: преемственность и социальная мобильность, прослеживаемые на пяти поколениях // Социологические исследования. 1993. № 2. С. 58–67.

18. *Ковалева А.И.* Концепция социализации молодежи: нормы, отклонения, социализационная траектория // Социологические исследования. 2003. № 1. С. 109–114.

19. *Горяева Т.Н.* Трудовая социализация молодежи: дис. ... канд. соц. наук. М., 2006. 154 с.

20. *Бондарев А.С.* Правовое самовоспитание как самостоятельный вид субъектно-субъектной правовой социализации // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2013. Вып. 2(20). С. 7–16.

21. *Голубева Н.А.* Информационная социализация: психологические условия и факторы: дис. ... канд. психол. наук. М., 2012. 126 с.

22. *Данилова М.А.* Интернет-социализация студенческой молодежи: специфика мотивации сетевого поведения: дис. ... канд. соц. наук. Саратов, 2009. 139 с.

23. *Харрис М.* Со всеми и ни с кем: книга о нас – последнем поколении, которое помнит жизнь до Интернета: пер с англ. А. Анваера. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.

24. *Рощина Я.М.* Основы моделирования экономического поведения домохозяйств на базе данных RLMS-HSE. Лекции для социологов. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015.

25. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Базовые экономико-финансовые знания как основа экономико-финансовой компетентности непрофессионалов // Проблемы учета и финансов. 2016. № 1(2). С. 24–31.

УДК 336.02, 336.1, 336.6; JEL M42
DOI: 10.17223/22229388/26/5

О.М. Никулина

К ВОПРОСУ О НЕОБОСНОВАННОЙ НАЛОГОВОЙ ВЫГОДЕ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ

В связи с развитием малого и среднего бизнеса весьма актуальным остается снижение затрат, а также рассмотрение вопросов налоговой выгоды. Однако в условиях развития налогового законодательства в нашей стране понятие и классификация налоговой выгоды не сформулированы на достаточном уровне, что приводит ко множеству противоречий и несогласованности между Налоговым кодексом, другими законодательными актами и судебной практикой.

Ключевые слова: *налоговая выгода, необоснованная налоговая выгода, налог, должная осмотрительность.*

В условиях развития российского налогового законодательства актуальным остается вопрос перекладывания ответственности за чужие налоговые долги. Государство и противоречивая судебная практика не могут должным образом пояснить само определение необоснованной налоговой выгоды, не устанавливают критерии проявления должной осмотрительности контрагентами, что, в свою очередь, вынуждает представителей бизнеса выполнять административные функции, перекладывая на них уплату налогов за своих контрагентов, несмотря на и без того немалую налоговую нагрузку.

В связи с этим можно выделить ряд моментов, которые весьма актуальны при рассмотрении совершенствования самой концепции Налогового кодекса, а именно: в Налоговом кодексе нет широкого содержательного определения налога, которое включает в себя все виды поступлений, собираемых государством регулярно с помощью принадлежащего ему права принуждения.

К вопросу об этом весьма интересными кажутся подход юристов «Пепеляев Групп», которые указывают на множество платежей, не встроенных в общую налоговую систему, подход Л.И. Якобсона о том, что нет содержательного определения всех доходов государства, аккумулируемых на праве принуждения. Эти обстоятельства дают право полагать о снижении степени определенности величины общего бремени (тяжести) обложения обязательными платежами, направленными на выполнение публичных функций. Фактическая налоговая нагрузка оказывается совсем иной, нежели это представлено в Налоговом кодексе. Этой же позиции придерживается и А.П. Абрамов, предлагающий Финансовый кодекс в качестве нормативного документа, который будет объединять в себе все финансовые принципы и технологии для эффективного функционирования финансовой системы государства.

В связи с этим у представителя любого вида бизнеса порой не остается вариантов решения вопроса по снижению налоговых издержек и минимизации налогового бремени его бизнеса на легитимном уровне, а это, в свою очередь, приводит к размышлениям по поводу получения налоговой выгоды. К данным выводам пришел А.А. Яковлев, обозначив, что теневые схемы взаимодействия субъектов российской экономики являются её порочной практикой [6].

В связи с этим важно чётко различать допустимые и недопустимые способы налоговой экономии, поскольку среди выявленных контролирующих ими органами налоговых схем существует и схема минимизации налогового бремени путем совершения хозяйственных операций, формально соответствующих требований действующего налогового законодательства, однако не имеющих разумной деловой цели, за исключением получения необоснованной налоговой выгоды (письмо ФНС РФ от 31.10.13 № СА-4-9/19592). Таким образом, даже формальное соответствие действий налогоплательщика нормам действующего законодательства может быть схемой от уплаты налогов. Весь вопрос заключается в анализе формального соответствия законодательству и наличия деловой цели в конкретных действиях налогоплательщика [5. С. 9].

Под налоговой выгодой А.Н. Медведев понимает уменьшение размера налоговой обязанности вследствие, в частности, уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, налоговой льготы, применения более низкой налоговой ставки, а также получение права на возврат (зачет) или возмещение налога из бюджета. Налоговая выгода может быть признана необоснованной, в частности, в случаях, если для целей налогообложения учтены операции не в соответствии с их действительным экономическим смыслом или учтены операции, не обусловленные разумными экономическими или иными причинами (целями делового характера). Налоговая выгода не может быть признана обоснованной, если получена налогоплательщиком вне связи с осуществлением реальной предпринимательской или иной экономической деятельности. Эта доктрина оценки добросовестности налогоплательщика ши-

роко применяется арбитражными судами. В качестве примера можно привести постановление АС Центрального округа от 14.07.15 № Ф10-2167/2015. В нем констатируется, что из анализа определений КС РФ от 08.04.04 № 1690 и от 04.11.04 № 324-0 следует: оценка добросовестности налогоплательщика предполагает оценку заключенных им сделок на предмет их действительности. Заключенные сделки должны не только формально соответствовать законодательству, но и не вступать в противоречие с общим запретом недобросовестного осуществления прав налогоплательщиком [5. С. 100].

В случае когда единственным результатом гражданско-правовой сделки или совокупности таких сделок является умышленное занижение налогов, цели налогоплательщика не могут быть признаны добросовестными.

Нужно сказать, что «деловая цель» не является исключительно российским понятием, поскольку уже много лет существует в зарубежных странах. В связи с этим заслуживает внимания развернутый комментарий, приведенный в приложении к письму ФНС РФ от 02.01.09 № ШС-21-3/40. Несмотря на существование различий в подходах разных стран к решению вопроса уклонения от налогообложения, установленные законом общие положения и правовые доктрины, направленные на борьбу с уклонением от налогообложения или злоупотребления налоговым правом, включают в себя ряд общих элементов: сделки / условия / схемы, ведущие к налоговой выгоде, при отсутствии (минимальном наличии) коммерческих (неналоговых целей или результатов) приводят к получению налоговых выгод, противоречащих (не соответствующих) изначальным принципам законодательства [5. С. 102].

Со всеми вышеперечисленными утверждениями согласна немалая часть исследователей, ученых, юристов и аудиторов, в том числе и С.Ю. Барсукова, описывая неформальные взаимоотношения властей и предпринимателей [1]. В этой связи весьма занимательным материалом для исследования является рассмотрение мультикаскадной системы изъятия имущества [3].

По мнению В.М. Зарипова и П.А. Попова, в сложившейся ситуации коренное изменение подходов в определении налоговой выгоды вряд ли возможно: например, государство едва ли готово вовсе отказаться от переложения налоговых долгов на неосмотрительного контрагента. Поэтому законопроект, который внес изменения в Налоговый кодекс с июля 2017 г., основан на status quo, хотя предложено упорядочить отдельные механизмы. Правильное решение, с точки зрения В.М. Зарипова и П.А. Попова, – закрепить законом правила, которые будут понятны по форме и справедливы по сути. Справедливость в этих вопросах означает защиту законопослушных и осмотрительных налогоплательщиков, создание налоговым органам сбалансированных условий работы, чтобы бремя доказывания было для них выполнимым, но не слишком вольготным [2].

Проблема определения налоговой выгоды рассмотрена А.В. Ильиным, который понимает под ней только суммы, начисленные (уплаченные) налогоплательщиком контрагенту в хозяйственной операции, являющиеся важнейшим элементом порядка начисления налога [8]. А.В. Ильин перефразировал классификацию налоговой выгоды, которая была предложена Конституционным Судом еще в 2006 г., и классифицировал налоговую выгоду как обеспеченную (право на получение налоговой выгоды одного участника хозяйственной операции должно быть обеспечено исполнением налоговой обязанности другим ее участником) и необеспеченную (неисполнение налоговой обязанности контрагентом).

Понятие необоснованной налоговой выгоды тесно связано с критериями проявления должной осмотрительности. В практике налоговых органов и арбитражных судов остается актуальной проблема применения принципа должной осмотрительности налогоплательщика. Его правовая уязвимость заключается в следующем [4].

- ни понятие должной осмотрительности, ни ее критерии не сформулированы в налоговом законодательстве, не сформированы и критерии для аналогичных правовых понятий в иных отраслях российского законодательства;
- практика применения этого принципа противоречит правовой позиции КС РФ о невозможности возложения на налогоплательщиков не предусмотренных законом обязанностей;
- налоговые органы абсолютно произвольно применяют нормы налогового законодательства, регулирующие начисление и уплату НДС и налога на прибыль.

С данными доводами также согласен ведущий юрист «Пепеляев Групп» К.А. Сасов, говоря о том, что государство и противоречивая судебная практика ввиду неустановленных критериев должной осмотрительности понуждают налогоплательщиков выполнять административные функции, а с помощью доктрины налоговой выгоды перекладывают на них уплату налогов за контрагентов [7].

Существует необходимость реформирования и реструктуризации Налогового кодекса РФ с учетом вышесказанного. Важно понимать, что сама формулировка налога и налоговой выгоды представляет не только методологический, но и практический интерес, в связи с чем вызывают интерес изменения самой концепции Налогового кодекса. Необходимо уточнить ха-

рактеристики понятий и терминов бюджетного, налогового и таможенного законодательства.

В соответствии с формулировками определения налогов в широком аспекте и налоговой выгоды и ее видов могут измениться форма учета налогов, сборов и иных обязательных платежей, их отражение в финансовой отчетности предприятия, расчет показателя налоговой нагрузки и понимание ответственности налогоплательщика и налогового органа.

Правильная трактовка природы и сущности налогов в широком их смысле, точное определение налоговой выгоды, а также установление критериев проявления должной осмотрительности позволят эффективно организовать налоговую политику государства, оптимизировать налоговое законодательство.

Литература

1. *Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С.Ю. Барсукова; Гос. ун-т. Высшая школа экономики. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. 448 с.

2. *Зарипов В.М., Попов П.А.* Сбалансировать и развить: законопроект о необоснованной налоговой выгоде // Налоговед. 2017. № 4.

3. *Земцов А.А.* Финансовые последствия агрессивно доминирующего государства для бизнеса и сопряженных домохозяйств: мультикаскадная система изъятий имущества // Проблемы учета и финансов. 2016. № 2(22). С. 15–29.

4. *Кушниренко А.В.* Оценка обоснованности налоговой выгоды: применение позиций Конституционного Суда РФ в арбитражной практике // Налоговед. 2017. № 7.

5. *Медведев А.Н.* Налоговая выгода // Бухгалтерский учет. 2015. № 11. С. 99.

6. *Никулина О.М.* Налоговая нагрузка в России: основные подходы // Финансы и кредит. 2016. № 17. С. 13–27.

7. *Сасов К.А.* Обоснованность налоговой выгоды: кризис доктрины или крушение права? // Налоговед. 2016. № 11.

8. *Ильин А.В.* Направления реформирования взаимосвязанного налогообложения в налоговой системе России: рукопись дис. … д-ра экон. наук. Томск, 2016 (еще не защищена).

УДК 336.018
DOI: 10.17223/22229388/26/6

Н.С. Кукушкина

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ КОНЦЕПЦИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА И ЕЁ ФИНАНСОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ В УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЯХ

Рассмотрены основные понятия и термины, используемые в концепции жизненного цикла. Изложены основные направления отдельных концепций жизненного цикла в зависимости от объекта и предмета исследований. Рассмотрены основные этапы (стадии) жизненных циклов отдельных концепций. Исследованы основные особенности жизненных циклов угледобывающих организаций. Обоснованы ключевые позиции необходимости эмпирических исследований жизненных циклов угледобывающих организаций.

Ключевые слова: *жизненный цикл, жизненный цикл организации, угледобывающая организация.*

Понятие жизненного цикла, основные направления исследований в данной области

В процессе своей жизнедеятельности любая социально-экономическая система развивается последовательно, существует определенная закономерность в прохождении ею ряда этапов, смена которых носит циклический характер. Цикличность развития характерна для большинства систем, поэтому понятие жизненного цикла используется в различных областях знаний. Цикл «κύκλος» переводится с греческого языка как круг. Считается что цикл – это совокупность взаимосвязанных явлений, процессов, работ, составляющая кругооборот в течение определенного промежутка времени.

Понятие цикла, цикличности отдельных явлений и процессов характерно и для экономических процессов. Экономические процессы, как все процессы в живой и неживой природе, протекают во времени, т.е. имеют начало (зарождение), развитие (зрелость) и окончание (устаревание). В социальных науках можно наблюдать довольно много примеров заимствований из других дисциплин, например биологии, и использования метафор и аналогий с целью упрощения представления сложных социальных явлений и создания знакомых и понятных схем и образов в научном мышлении [1. С. 14]. Экономический цикл представляет собой колебания экономической активности в отдельные промежутки времени.

Анализ современных эмпирических методов исследований концепций жизненного цикла экономических систем выявляет отдельные направления исследований. Так, по субъекту исследований концептуальные подходы обозначены в двух направлениях: исследования жизненного цикла отдельных хозяйствующих субъектов (организаций) и исследования жизненных циклов товаров (продукции, изделий), работ, услуг.

В обобщенном понятии под жизненным циклом отдельных субъектов исследования понимается:

Жизненный цикл организации – это совокупность стадий развития, которые проходит фирма за период своего существования.

Жизненный цикл продукции (изделия, товара) – это период функционирования изделия (продукции), начиная от его проектирования и изготовления и заканчивая утилизацией.

Согласно [2] жизненный цикл товара – это период времени, в течение которого товар обладает жизнеспособностью, обращается на рынке, пользуется спросом, приносит доход производителям и продавцам. Принято считать, что жизненный цикл товара состоит из следующих этапов:

а) выведение на рынок, поступление товара в широкую продажу;

б) рост объема продаж товара вследствие наличия и увеличения спроса;

в) период зрелости, когда достигается максимальный объем продаж;

г) насыщение рынка данным товаром, снижение спроса, уменьшение сбыта;

д) резкий спад объема продаж, снижение прибыли.

Понятие жизненного цикла последовательно входит в процессы финансово-хозяйственной деятельности, в том числе на уровне отдельных отраслей народного хозяйства, министерств, ведомств и их подразделений. В различных сферах деятельности на уровне законодательных и нормативно-правовых актов даются определения понятию жизненного цикла, характерного как для отдельных направлений деятельности, так и видов продукции, изделий, товаров, работ, услуг.

Так, приказом Судебного департамента при Верховном Суде РФ [3] дано следующее определение: жизненный цикл изделия – множество действий, которые имеют место в ходе разработки, поставки, использования и устаревания изделия, начиная с исходной спецификации и проектирования, далее включая реализацию, тестирование, поддержку, сопровождение и заканчивая выводом изделия из эксплуатации. Данный термин подлежит применению в нормативных правовых актах Судебного департамента.

Согласно [4] жизненный цикл (life cycle) – последовательные и взаимосвязанные стадии системы жизненного цикла продукции от приобретения или производства из природных ресурсов или сырья до окончательного размещения в окружающей среде.

По предмету исследования существуют различные направления эмпирических исследований в отношении отдельных процессов, имеющих циклический характер, например:

1. Жизненный цикл процессов *управления* организацией.
2. Жизненный цикл *производственных* процессов.
3. Жизненный цикл процессов *управления затратами*.
4. Жизненный цикл *инновационных процессов.*

Рассмотрим основные особенности направлений исследований жизненных циклов отдельных процессов.

1. Жизненный цикл процессов управления организацией

В середине XX в. появились новая методология и взгляд на управление компанией, основанные на цикле управления компанией, при котором управление служит источником постоянного развития компании. Цикл основан на повторяющейся последовательности действий (этапов управления): Plan, Do, Check, Act – PDCA – планируй, делай, проверяй, изменяй [5. С. 7–8]. В современном представлении – планирование, использование, контроль и анализ, регулирование. Цикл PDCA известен как цикл Деминга. Однако в действительности основателем данного подхода является Вальтер Шухарт, он впервые описал концепцию PDCA еще в 1939 г. Эдвардс Деминг работал с Шухартом и перенял его практики. Деминг пропагандировал использование цикла PDCA в качестве основного способа достижения непрерывного улучшения процессов:

- планирование – оценка возможностей и планирование желаемого состояния;
- выполнение – осуществление запланированных мероприятий и получение желаемого состояния;
- проверка – анализ полученных результатов и формирование на их базе соответствующих выводов;
- изменение – принятие решений на основе выводов и введение соответствующих изменений.

По мнению Деминга, если изменение оказалось успешным, то необходимо использовать полученный опыт для осуществления более значительных изменений. Если изменения не принесли успеха, необходимо повторить цикл, но по другому плану, переформулировав цели. Цикл работает только в том случае, если он замкнут, т.е. все системы управления (планирование, использование, контроль и анализ, регулирование) должны выполняться.

Современные концепции жизненных циклов на базе систем управления ориентированы на модели управления, возникающие как на разных стадиях жизненного цикла организации (молодая организация, зрелая или находящаяся в стадии ликвидации), так и на модели управления, на базе процесса взросления управленческого персонала (накопление опыта отдельными менеджерами, т.е. в привязке к личностному росту).

2. Жизненный цикл производственных процессов

Жизненный цикл процесса производства – это последовательные и взаимоувязанные процессы производства, начиная с извлечения природных ресурсов и до окончания удаления отходов. Производственный процесс распадается на множество элементарных технологических процедур, которые называются операциями.

Производственная операция – это часть производственного процесса. Обычно она выполняется на одном рабочем месте без переналадки оборудования и совершается при помощи набора одних и тех же орудий труда. Как собственно и сам производственный процесс, операции подразделяются на основные и вспомогательные.

Законченный круг производственных операций (от первой до последней) при изготовлении изделий именуется производственным циклом. Вследствие того, что производственный процесс протекает во времени и пространстве, производственный цикл можно измерить длиной пути движения изделия и его комплектующих элементов и временем, в течение которого изделие проходит весь путь обработки.

Интервал календарного времени от начала первой производственной операции до окончания последней называется временной продолжительностью производственного цикла изделия.

Длительность производственного цикла во многом зависит от порядка движения предметов труда в ходе их обработки и типа производства. Порядок движения изделий и компонентов в производственном процессе соответствует объемам и периодичности выпуска продукции. По этим же признакам определяется тип производства.

В настоящее время принято различать следующие типы производства:

- массовое;
- серийное;
- единичное;
- смешанное.

Жизненный цикл производственных процессов является уникальным для каждой отдельной отрасли народного хозяйства, отдельных видов производства товаров, работ и услуг.

3. Жизненный цикл процессов управления затратами

Определение затрат по стадиям экономического жизненного цикла продукта является важной и сложной задачей, решение которой позволяет сделать изделие конкурентоспособным. Сложность этой задачи обусловливается тем, что число факторов, влияющих на формирование затрат, довольно велико. Основными среди них являются сложность продукции, требования к качеству, характер производства продукции, требования к условиям транспортировки, эксплуатации и утилизации.

Продукция (работы, услуги), являясь целью производственного процесса, одновременно как его результат воплощает в себе затраты всех элементов жизненного цикла. Затраты определяются структурой экономического жизненного цикла продукта, его продолжительностью, объемными и качественными показателями. Исключение из жизненного цикла какой-либо стадии не означает, что сократятся затраты. Отказ от одного из видов подготовки производства может привести к значительному удорожанию изготовления продукта. Продолжительность жизненного цикла также тесно связана с затратами: его сокращение или удлинение активно влияет на суммарные затраты. Связь между временными и затратными параметрами неоднозначна. Если в ряде случаев удлинение цикла приводит к увеличению общих затрат, то в других случаях (например, когда это удлинение обусловлено более тщательной научной проработкой идеи) оно может дать значительную экономию на стадиях производства и эксплуатации [6].

По стадиям жизненного цикла процесс управления затратами на производство продукции по укрупненным позициям затрат можно представить в следующем виде:

➢ *Концептуальная стадия*. Планирование затрат начинается с выработки целей. План базируется на мониторинге внешней среды и знании внутреннего состояния проекта, от которых зависят постановка и корректировка его целей. Расходы на маркетинговые исследования в основном состоят из расходов на сбор и анализ информации о внешней среде. Чтобы определить место, которое можно занять на рынке, нужно трезво оценить свою стратегическую позицию по отношению к конкурентам.

➢ *Стадия проектирования.* На этой стадии формируются затраты по проектно-конструкторской деятельности, по подбору материалов, позволяющих начать разработку проекта; формируются расходы на разработку и утверждаются технико-экономические обоснования, являющиеся основой для проектирования.

➢ *Стадия подготовительных, строительных работ, пробный выпуск продукции*. На данной стадии формируются затраты, предшествующие вводу в промышленную эксплуатацию компании.

➢ *Стадия производства, выпуска продукции*. На данной стадии формируется себестоимость произведенной продукции, полуфабрикатов, формируются расходы на фасовку и упаковку продукции.

➢ *Этап контроля качества.* Формируются расходы на подтверждение качества продукции, в том числе на проведение лабораторных исследований качественных характеристик выпущенной продукции.

➢ *Стадия реализации, сбыта продукции.* Именно на этой стадии образуется прибыль, которая непосредственно связана с прогнозами, сделанными на концептуальной стадии проекта.

➢ *Эксплуатация продукции*. Основные расходы по обеспечению гарантийного периода продукции и как результат повышение конкурентного статуса компании.

➢ *Утилизация производства, продукции*. Основные затраты на завершающей стадии жизненного цикла продукции связаны с прекращением производства и ликвидационными расходами. Это важная завершающая часть производственного процесса, позволяющая быстро уйти с рынка и заменить устаревшую продукцию новой.

На практики процессы управления затратами проходят большее количество стадий.

4. Жизненный цикл инновационных процессов

Жизненный цикл инновационных процессов складывается из ряда последовательных фаз.

Первая фаза – фаза фундаментальных научных исследований – связана с зарождением нововведений и осуществляется путем проведения широкого круга научно-исследовательских работ. Фундаментальные исследования осуществляются в академических институтах, вузах, отраслевых институтах. Финансирование фундаментальной науки осуществляется в основном из государственного бюджета на безвозвратной основе.

На второй фазе инновационной деятельности осуществляется прикладное теоретическое и экспериментальное исследование – научная деятельность, направленная на достижение практических результатов и решение конкретных народнохозяйственных задач. Прикладные научные исследования осуществляются как в государственных, так и в частных научных учреждениях, отраслевых институтах, вузах, специально созданных научных подразделениях крупных производственных компаний.

На третьей фазе осуществляется разработка (проектирование). Данная фаза содержит конструкторскую подготовку изделия для последующего его производства, изготовление изделия на основе результатов прикладных исследований и опытно-экспериментальной проверки научно-технической документации. Эта фаза включает опытное производство – изготовление первых образцов изделий или их оригинальных узлов с

целью испытания их качества и соответствия техническому заданию. Проверка результатов конструкторских и технологических разработок в той или иной форме нужна для последующего воспроизводства новшества в промышленных масштабах.

Четвертая фаза связана с освоением нововведений на объекте. Экономическое освоение заканчивается достижением проектной мощности и экономических показателей: материало- и энергоемкости, производительности труда, себестоимости, рентабельности, фондоотдачи. На этой стадии освоения производятся дополнительные работы по устранению выявленных в процессе производственно-технического освоения недочетов.

На пятой фазе происходит распространение и тиражирование новой технологии с многократным повторением на других объектах. Распространение нововведения, или диффузия, – это его экономическое освоение в широком масштабе на предприятиях, где это эффективно. При этом распространяется информация о новшестве (путем рекламы), тиражируются соответствующая документация, новая оснастка, оборудование и т.д.

Шестой фазой является рутинизация, т.е. реализация нововведений в стабильных, постоянно функционирующих элементах объектов. Эта фаза жизненного цикла нововведения характеризуется постепенной стабилизацией затрат и возрастанием эффекта в основном за счет наращивания объемов использования новшества. Именно здесь реализуется основная часть фактического эффекта от нововведения.

Заключительной фазой является устаревание – завершается весь жизненный цикл нововведения. Оно начинается с момента окончания разработки следующего новшества, экономическая, экологическая или социальная эффективность которого делает рациональным его освоение.

Традиционно в России прикладная наука осуществляется в отраслевых институтах – научно-исследовательских институтах. В последнее время широко применяется практика осуществления прикладных исследований непосредственно в частных компаниях. Это сближает науку и производство, дает значительный выигрыш по времени и результатам при внедрении инноваций.

Классическая концепция жизненного цикла организации

Любая компания является «живым» организмом: она рождается, развивается, достигает пика своего роста и затухает, другими словами, проходит через определенные этапы своего жизненного цикла. В 1950 г. Кеннет Боулдинг (Kenneth Boulding) впервые предложил понятие «жизненный цикл предприятия». Он использовал биологическую модель экономики, характеризующуюся рождением, созреванием, упадком и смертью. Он утверждал, что во всех организмах есть «неумолимое и необратимое движение к равновесию смерти». Многие организационные теоретики решительно возражали против теории биологического детерминизма Боулдинга. Они утверждали, что организации не ограничены определенным жизненным циклом и нет никаких причин того, что все организации должны умереть.

Основные концепции жизненного цикла организации рассматриваются с позиции: развития личности (модель Липпита и Шмидта); эволюционных и революционных этапов развития организации, где переход на новый этап основывается на прошлом опыте (модель Грейнера); менталитета членов организации (Торберт); личностной характеристики основателя организации (Кимберли); развития и изменения корпоративной культуры (модель Шайна); роста и старения (модель Адизеса).

Применяя понятие жизненного цикла, можно видеть, что существуют отчетливые этапы, через которые проходит организация, и что переходы от одного этапа к другому являются предсказуемыми, а не случайными. Развитие компании по кривой жизненного цикла организации происходит неизбежно, предсказуемо и последовательно. Поэтому под жизненным циклом организации следует понимать ее предсказуемые изменения с определенной последовательностью в течение времени.

Ни одна фирма не может слишком долго оставаться в одном и том же состоянии. Компании создаются, растут и развиваются, добиваются успехов, ослабевают и прекращают свое существование. Периоды пребывания на той или иной стадии цикла у разных организаций значительно различаются. На средний срок жизни компании влияет множество факторов: состав работников, отрасль деятельности, тип изготавливаемого товара (оказываемых услуг, выполняемых работ), технический уровень, общее состояние национального и мирового рынка, успешность менеджмента самой компании и др. [7].

На отдельных стадиях жизненного цикла воздействие на систему оказывают как внешние, так и внутренние факторы. Кроме того, организация способна не только оставаться довольно продолжительное время на одной и той же стадии развития, но и возвращаться на более ранние стадии или банкротиться на ранних стадиях, минуя стадию зрелости. Смена стадии происходит в момент, когда внутренние процессы компании начинают конфликтовать с условиями внешней среды, что приводит к неэффективности бизнеса. Компания вступает на путь выживания и меняет подход к управлению. Такой переход часто бывает болезненным, так как руководители бизнеса не сразу понимают, что их ранее успешные подходы нуждаются в изменении. Зная

стадию, на которой в данный момент находится бизнес, руководитель может подобрать правильный метод управления компанией, учесть все необходимые риски и принять верные решения, которые позволят эффективно конкурировать в отрасли.

В последнее время в научной литературе все большую актуальность приобретает исследование организаций как динамических систем их жизненного цикла, и анализ поведения компаний на стадиях жизненного цикла осуществляется с финансовой точки зрения. Количество стадий цикла с позиций финансового аспекта анализа обычно сокращается, как правило, до трех: стадия роста, стадия стабильности и стадия спада, но возможны различные модификации. Стадия возрождения компании вместо ее смерти рассматривается многими исследователями как четвертая стадия жизненного цикла, которая неразрывно связана с активной инвестиционной деятельностью организации, переходом вновь на стадию роста корпоративного жизненного цикла.

Специфические отраслевые особенности жизненного цикла угледобывающей организации

Угледобывающая отрасль имеет принципиальные отличительные особенности от других отраслей народного хозяйства в отношении продолжительности жизненного цикла. Фактически продолжительность жизненного цикла отдельного угольного месторождения регулируется на уровне нормативных актов. В соответствии со ст. 10 Закона РФ от 21.02.1992 г. № 2395-1 «О недрах» [8] участок недр предоставляется в пользование для добычи полезных ископаемых ***на срок отработки месторождения*** полезных ископаемых, исчисляемый исходя из технико-экономического обоснования разработки месторождения полезных ископаемых, обеспечивающего рациональное использование и охрану недр.

Угледобывающие организации разрабатывают угольные месторождения на основании лицензии на пользование недрами. Неотъемлемой частью лицензии является лицензионное соглашение, в котором зафиксированы основные условия недропользования, в том числе последовательные сроки отработки месторождения. Согласно ст. 12 Закона «О недрах» в неотъемлемой составной части лицензии (лицензионном соглашении) должна содержаться информация о сроках начала работ (подготовка технического проекта, выход на проектную мощность, представление геологической информации на государственную экспертизу), о сроках подготовки проектов ликвидации или консервации горных выработок и рекультивации земель.

Согласно [9. С. 44] жизненный цикл – это оптимизационная модель функционирования горного предприятия, обеспечивающая достижение оптимального сочетания экономических интересов недропользователя, состояния и перспектив развития сырьевой базы, сохранение потенциала полезного ископаемого для будущих поколений, уровня использования технической базы при соблюдении природоохранных требований.

Жизненные циклы угледобывающих организацией – это последовательные стадии отработки угольного месторождения на основании лицензии на пользование недрами в соответствии с Законом «О недрах», начинающиеся с разведки и оценки месторождения и заканчивающиеся ликвидацией горных выработок и рекультивацией нарушенных земель.

Угледобывающая организация в период отработки месторождения на основании отдельной лицензии (лицензий) проходит следующие последовательные стадии жизненных циклов:

1) поиск, разведка и оценка угольного месторождения;

2) проектирование и строительство горных выработок и объектов инфраструктуры угольного месторождения;

3) эксплуатация месторождения полезных ископаемых или его части;

4) ликвидация горных выработок и рекультивация нарушенных земель.

Количество стадий жизненного цикла будет зависеть от вида пользования недрами, поименованными в лицензии. Лицензии на пользование недрами могут быть, например, следующих видов:

- на разведку полезного ископаемого;
- на разведку и добычу полезного ископаемого;
- на добычу полезного ископаемого.

Укрупненно можно выделить три стадии жизненного цикла угледобывающей организации:

1) стадия, предшествующая промышленной добыче, включающая в себя, поиск, разведку, оценку угольного месторождения, проектирование и строительство горных выработок и объектов инфраструктуры угольного месторождения;

2) стадия промышленной эксплуатации месторождения;

3) стадия ликвидации горных выработок, включая рекультивацию нарушенных земель.

По характеру деятельности стадии жизненного цикла угледобывающей организации следует подразделить на два вида:

1) стадии бездоходного периода, значительных инвестиционных потоков;

2) стадии текущей операционной деятельности.

К стадиям бездоходного периода, при этом формирующим существенные потоки инвестиционных операций, относятся стадии, возникающие до и после промышленной отработки место-

рождения. Это наиболее сложные стадии, от продолжительности которых зависит деятельность угледобывающей организации.

- На стадии, предшествующей промышленной добыче (стадия строительства угледобывающей организации), источником финансирования инвестиционной деятельности являются, как правило, заемные ресурсы. Данная стадия наиболее риск-ориентированная в финансовом понимании. Цель на данной стадии – перейти к этапу промышленной отработки месторождения. Период прохождения стадии является ключевым элементом в структуре количественных показателей. Воздействие внешних факторов на способность угледобывающей организации продолжать инвестиционную деятельность значительно. Данная стадия должна окупиться в период промышленной эксплуатации (отработки) месторождения за счет себестоимости добытого угля.
- На стадии, следующей за стадией промышленной добычи (стадия ликвидации горных выработок), источником финансирования являются ранее накопленные оценочные обязательства в виде резервов на ликвидацию горных выработок и рекультивацию нарушенных земель. Цель на данной стадии – осуществить ликвидацию горных выработок в размерах ранее сформированных резервов. Данная стадия также должна окупиться в период промышленной эксплуатации (отработки) месторождения за счет себестоимости добытого угля. Следовательно, инвестирование в будущую ликвидацию горных выработок, по сути, происходит на предыдущей стадии отработки месторождения.

Фактически источником финансирования двух указанных стадий является стоимость добытого угля в период промышленной отработки месторождения. В процессе оценки деятельности угледобывающей организации на первый план выходит выявление оценки воздействия финансовых показателей в период прохождения отдельных стадий жизненного цикла.

Исследования в данной области базируются на комплексе показателей, позволяющих отследить смену одной стадии жизненного цикла организации на другую в последовательности: рождение, рост, зрелость, спад и кризис, отражающих прогноз изменения состояния организации с помощью коэффициентного анализа для организаций разных отраслей [10].

В [1. С. 49–50] отмечено, что хотя концепция жизненного цикла организации существует уже довольно продолжительное время и активно используется зарубежными учетными в изучении особенностей развития организации, исследований, посвященных созданию эмпирических моделей ЖЦО, было проведено относительно немного. В нашей стране есть ряд работ, посвященных изучению жизненных циклов, однако новые компании, созданные «с нуля» и динамика их развития с точки зрения концепции ЖЦО подробно не рассматривались.

В основу эмпирических исследований должны быть заложены идентификация и систематизация имеющих место изменений в период прохождения отдельных стадий жизненного цикла угледобывающей организацией с целью нивелирования внешних и внутренних отрицательных факторов воздействия. Модель набора финансовых показателей, разработанных на базе систематизации данных, полученных по результатам эмпирического исследования угледобывающих организаций, позволит обеспечить карту действий, идентифицирующую критические организационные переходы, которых компании должны стремиться избегать на отдельных этапах жизненного цикла. Полученная модель позволит помочь менеджменту в своевременном принятии решений по пересмотру приоритетов инвестиционной стратегии, позволит вовремя понять, когда следует отказаться от казалось бы успешных стратегий и практик, которые будут препятствовать будущему росту компании. Интерпретация результатов исследования показателей каждой стадии позволит разработать систему показателей (финансовую модель), сигнализирующих о сбоях в период перехода к следующей стадии:

- от стадии роста (инвестиционный период) к стадии зрелости (текущая деятельность по отработке месторождения);
- от стадии зрелости к стадии ликвидации (инвестиционный период).

Литература

1. *Широкова Г.В.* Жизненный цикл организации: концепции и российская практика. 2-е изд. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008. 480 с.

2. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011.

3. Приказ Судебного департамента при Верховном Суде РФ от 26.11.2015 г. № 362 «Об утверждении Перечня основных понятий и терминов, применяемых в нормативных правовых актах Судебного департамента, регламентирующих использование информационно-телекомму- никационных технологий в деятельности судов, управлений Судебного департамента в субъектах Российской Федерации и учреждениях Судебного департамента» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «Консультант-Плюс».

4. ГОСТ Р ИСО 14040–2010. Национальный стандарт Российской Федерации. Экологический менеджмент. Оценка жизненного цикла. Принципы и структура. Утв. и введен в действие приказом Ростехрегулирования от 25.03.2010 № 39-ст [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

5. *Панов М.М.* Жизненный путь и цикл развития организации: практ. пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. С. 7–8.

6. *Тевелевич А.* Управление затратами на различных стадиях жизненного цикла продукта // Практические аспекты современного менеджмента: сб. ст. по матер. IA Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2010 (https://sibac.infjo/conf/manage/ia/51809).

7. *Герш М.В.* Жизненный цикл организации // Отдел кадров коммерческой организации. 2016. № 1 [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

8. Закон РФ от 21.02.1992 г. № 2395-1 «О недрах» [Электронный ресурс]. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

9. *Каменев Е.А.* Жизненные циклы функционирования хибинских рудников // Георесурсы. 2007. № 4. С. 44–48.

10. *Павлова И.А.* Сравнительная характеристика методик анализа финансового состояния // Сборник науч. ст. аспирантов и соискателей НКИ. Н. Новгород: НКИ, 2007. № 15. С. 122–127.

11. *Земцов А.А., Никулина О.М.* Философия администрирования издержек – смысл финансового менеджмента предприятия (организации) // Проблемы учета и финансов. 2015. № 2. С. 45–54.

УДК 336.64 JEL L 86, L 96
DOI: 10.17223/22229388/26/7

Е.Н. Макарова, Т.Ю. Осипова

ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ РАЗВИТИЯ КРАУДТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

Систематизированы проблемы развития финансовых технологий, в частности, краудпродуктов в России на данном этапе. Рассмотрено понятие краудфандинга, приведены основные его виды и модели финансирования. Проблемы и риски развития краудтехнологий сгруппированы в 3 группы факторов: несовершенство правовой базы, мошенничество и низкое качество продуктов финансовых технологий.

Ключевые слова: *финансовые технологии, краудфандинг, финансовые риски.*

В мире финансов происходят значительные изменения в связи со стремительным развитием финансовых технологий и вовлечением Интернета практически во все сферы жизни человека. Финансовыми технологиями, или финтехом, называют компании, использующие технологии и инновации, чтобы конкурировать с традиционными финансовыми организациями в лице банков и посредников на рынке финансовых услуг. Для России тема финтеха является достаточно новой и малоисследованной, но инвестиции в эту отрасль растут и развитие финтеха набирает обороты. Российский рынок финансовых технологий охватывает 11 основных направлений: инвестиции, программы лояльности, маркеплейсы, необанкинг, онлайн-бухгалтерия, управление личными финансами (PFM (personal finance management) приложения), страхование, краудтехнологии, платежи, онлайн-кредитование и онлайн-лендинг, инфраструктурные решения [1].

Финансовые технологии представляют собой оболочку или форму предоставления услуг финансовыми организациями своим клиентам. Другими словами, финансовые технологии – это различные способы доступа к инструментам финансов домашних хозяйств [1]. Финансовый инструмент представляет собой документ, контракт, договор, обслуживающий финансовую сделку, одновременно он является благом для домохозяйства, похожим на товары длительного пользования [2].

Краудтехнологиями называют технологии, которые позволяют привлекать широкий круг пользователей сети Интернет для решения тех или иных задач. Иными словами, краудтехнологии – это использование личных ресурсов граждан для производства какого-либо продукта, разработки и внедрения услуги или решения разных социальных задач. На данный момент направление краудтехнологий представляют краудплатформы, предоставляющие услуги краудфандинга с разными моделями финансирования. Примерами наиболее популярных платформ являются: Boomstarter, Planeta.ru (краудфандинг за вознаграждение, благотворительный краудфандинг), SIMEX, StartTrack (акционерный краудфандинг, краудлендинг).

Краудфандинг (от англ. crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров, бэкеров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов, основателей проектов) [3]. Краудфандинг как направление финтеха выступает способом привлечения средств в субъекты малого и среднего предпринимательства и различного рода проекты. Краудфандинг можно разделить по целям: бизнес-проект, креативный, политический, социальный; по виду вознаграждения для спонсоров: без вознаграждения (пожертвование), нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение (краудинвестинг).

Мотивация участия домашних хозяйств в краудфандинговых отношениях может быть связана с целью проекта или с видом вознаграждения. Поддержка социальных и творческих проектов на безвозмездной основе может быть как личной заинтересованностью в какой-то социальной проблеме, так и способом поддержать творчество кумира. Краудфандинг с нефинансовым вознаграждением становится возможностью получения уникального продукта, а краудинвестинг – возможностью получения дополнительного дохода от минимальных инвестиций. Порог вхождения на краудинвестинговые площадки может быть менее 1 000 руб. При этом объемы привлеченных средств для инициаторов проектов могут достигать десятки миллионов долларов (для крупных технологических проектов).

В настоящее время можно считать, что финансовые технологии находятся на ранней стадии развития в России, наблюдается рост инвестиций в различные секторы финтеха, появляются новые финтех-продукты и финтех-стартапы. Краудфандинг стремительно развивается на территории России, что делает его популярной отраслью, привлекая большое количество пользователей. Но в связи с тем, что сфера является новой, основана на применении информационных технологий, отсутствует специальное законодательство, краудфандинг и другие направления финансовых технологий связаны с повышенными финансовыми рисками для пользователей.

В связи с тем, что краудтехнологии являются направлением финтеха, риски краудтехнологий пересекаются с общими рисками использования

финансовых технологий, которые в свою очередь сдерживают их развитие.

Выделим 3 группы факторов и связанные с ними риски, которые сдерживают развитие финансовых технологий в целом и в частности краудтехнологий на данном этапе:

I. Отсутствие проработанной нормативно-правовой базы и системы регулирования.

II. Мошенническая деятельность.

III. Низкое качество финтех-продуктов.

Перечисленные факторы взаимосвязаны между собой и снижают доверие пользователей (рис. 1).

Рассмотрим более подробно каждую группу факторов и связанные с ними риски.

I. Отсутствие проработанной нормативно-правовой базы и системы регулирования имеет два противоречивых аспекта. С одной стороны, недостаточное регулирование может привести к рискам потери финансовых средств пользователей финтех-продуктов ввиду отсутствия должной защиты прав потребителей и мошеннических действий. С другой стороны, финансовые технологии способствуют ускорению финансовых операций, облегчают бизнес-деятельность, сокращают число посредников, слабо регламентированы со стороны государства. Поэтому другая сторона проблем совершенствования нормативной базы заключается в риске жесткого регулирования и полного регламентирования финансовых технологий, впоследствии они могут потерять свои преимущества.

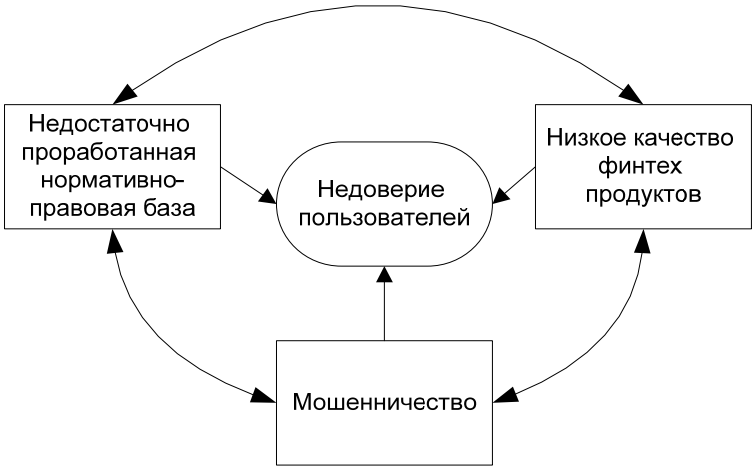


Рис. 1. Факторы, сдерживающие развитие финансовых технологий в России

Проблема недостаточного регулирования проявляется, например, в случаях кражи криптовалюты, где полная анонимность держателя биткоина лишает возможности найти преступника. На данный момент планы по регулированию биткоина различаются в разных странах, определяя разную позицию к данной криптовалюте: от лояльной до категорической, вплоть до запрета деятельности по «добыче» биткоина. Однако, несмотря на столь разные позиции и отрицательное отношение регуляторов к биткоину в некоторых странах, стоит признать, что сам биткоин или же созданный на его основе инструмент будет иметь значительные перспективы развития в ближайшее десятилетие, и главной проблемой на текущий момент является именно его легализация. В России необходимо развитие законодательства в области криптовалюты. При этом прообразом трактовки криптовалюты может являться понятие частных электронных денег [4].

В условиях недостаточного регулирования возникают следующие проблемы и риски в сфере краудпродуктов:

– Риск неверной идентификации основателя проекта (реципиента). Есть вероятность того, что заемщик действительно не тот, за кого себя выдает, раскрывая ложную информацию о себе или используя данные третьего лица без его ведома.

– Риск неплатежеспособности основателя проекта (реципиента). Так как деятельность краудплатформ не регулируется, на данный момент не закреплены какие-либо требования к осуществлению оценки платежеспособности основателей (скоринга).

– Риск ненадежности и непрозрачности деятельности платформ. Отсутствуют требования по размещению информации о юридическом лице, являющемся собственником краудфандинговой площадки, и о порядке управления такой площадкой, общих принципах отбора проектов и порядке допуска инвесторов.

– Отсутствие однозначных правил возврата средств в случае, если проект не набрал требуемую сумму для запуска. Отдельного внимания требует вопрос возврата денежных средств, если взносы проводились без надлежащей идентификации, например с неперсонифицированного электронного средства платежа.

– Риск нецелевого использования средств. На современном этапе не определены способы, которые обеспечат инвестору гарантии передачи

средств именно в конкретный проект, особенно в случае, если площадка принимает средства одновременно для финансирования нескольких проектов.

В целом эти проблемы сводятся к кредитному риску инвесторов средств на краудплощадках.

Продукты финтеха предоставляет своего рода свободу своим пользователям. Жёсткое регулирование отдельных сфер финансовых технологий лишит некоторого смысла их развития. Примером может стать развитие технологии блокчейна, самым простым примером которой является криптовалюта и ее разновидность биткоин – сетевая валюта, которая полностью анонимна. Развитие криптовалюты расширяет свободу и возможности граждан. Выделим риски с данной стороны вопроса:

– Риск тотального регулирования финтеха. Тотальное регулирование некоторых направлений финтеха может привести к снижению интереса развития данных технологий на территории страны, что приведет как к оттоку специалистов в сфере финтеха за рубеж, так и сокращению данного финансового направления в России.

– Риск потери доходности. Участники отношений в области финтеха в условиях регулирования могут потерять часть дохода, например вследствие увеличения налоговых платежей.

– Риск запрета ведения инновационной деятельности в области финтеха. Категоричное отношение органов регулирования к некоторым направлениям финансовых технологий может привести к полному запрету ведения деятельности, вследствие чего перспективное направление остановится в развитии в стране.

В ближайшем будущем краудфандинг (в особенности с финансовым вознаграждением, или краудинвестинг) ожидают изменения на законодательном уровне. Темпы роста объемов рынка краудфандинга в России обратили на себя внимание Банка России. ЦБ проводит анкетирование краудфандинговых платформ с 2015 г., и в конце 2016 г. рабочей группой, собранной Центральным банком и включающей представителей интернет-платформ, была разработана концепция регулирования. Согласно данной концепции регулирование краудфандинга в России будет формироваться по следующим направлениям [5]:

– Регулирование деятельности самих краудфандинговых площадок и установление требований к их владельцам и менеджменту.

– Установление требований к эмитентам ценных бумаг (предложенных с использованием площадки) и заемщикам.

– Установление требований к кредиторам и инвесторам, использующим краудфандинговую площадку.

Регулирование краудфандинга позволит снизить риски ненадежности новых платформ, контролировать системные риски, а также это должно обеспечить перспективу развития профессионально управляемых платформ.

Мошенническая деятельность

Отсутствие регулирования облегчает деятельность мошенников. Рост мошеннической деятельности в сфере финансовых технологий негативно сказывается на развитии данной отрасли.

Так как финансовые технологии напрямую связаны с работой в интернет-пространстве, проблемы интернет-мошенничества свойственны и финансовым технологиям. Интернет-мошенничество – отдельная категория преступной деятельности, которая трудно наказуема, в результате снижает доверие пользователей к продуктам финтеха. Определим риски, связанные с мошеннической деятельностью:

– Риск использования мошеннических схем. Стремительное развитие финтеха опережает развитие информационной безопасности и правового регулирования в данной сфере, что делает их привлекательными для мошенников.

– Риск потери доверия пользователей. Учащение случаев интернет-мошенничества приводит к недоверию пользователей к финансовым услугам, которые предоставляют в сети финтех-компании.

– Риск потери финансовых средств. Мошенническая деятельность направлена на присваивание финансов пользователей обманным путем, что приводит к потери финансовых средств не только непосредственно у самих пользователей, но и у честных финтех-компаний, которые могли получить данные средства.

В области краудфандинга риски мошенничества ведут к финансовым потерям и в основном связаны с уровнем регулирования. Отсутствуют реальные меры, предпринимаемые площадками против мошенничества. В связи с этим реальна возможность использования мошеннических схем. Инвесторы и кредиторы не застрахованы от недобросовестных практик владельцев бизнеса, привлекающих средства, в частности через использование выплат высоких зарплат руководителям «финансируемого бизнеса» или платежей подставным контрагентам для вывода средств. Краудфандинговая площадка при отсутствии должного контроля может формировать финансовую пирамиду. Развитие технологий автоматической коммуникации с клиентом позволяет построить пирамиду быстро и недорого и правдоподобно имитировать реальную деятельность.

Избежать подобных рисков может помочь собственно знание о мошеннических схемах, развитие системы безопасности и идентификации мошеннических проектов.

Низкое качество финтех-продуктов

С точки зрения процедуры термин «финтех» относится к новым приложениям, процессам, продуктам или бизнес-моделям в сфере финансовых услуг, состоящим из одной или нескольких дополнительных услуг, предоставляемым целиком или по большей части с использованием информационных технологий. Следовательно, качество финтех-продукта зависит от качества информационных технологий и программного обеспечения.

Основными проблемами и рисками в этой группе являются:

– Уязвимость программного обеспечения мошенниками и риск слабой защиты информации. Вредоносные программы (вирусы) могут повредить важные данные.

– Риск системных ошибок в работе программного обеспечения. Дефектный продукт отталкивает потребителей. Ошибки программы могут привести к серьезным сбоям в работе системы: предоставление недостоверной информации, полной или частичной потери данных, также это может упростить путь к краже данных для хакеров и других недоброжелателей.

– Проблемы адаптации иностранного программного обеспечения к российским условиям, риски несовместимости или неправильной интерпретации данных.

В рамках данного фактора важным является развитие ИТ-сферы как технологической основы оказания финансовых услуг и осуществление инвестиций в деятельность ИТ-компании в области финансовых технологий. Уровень инвестиций в развитие финансовых технологий за рубежом выше, чем в России, что влияет и на уровень оплаты труда специалистов в этой сфере. Оплата труда разработчиков напрямую влияет на качество продуктов, в условиях низкого уровня инвестиций, низкого уровня заработной платы следует ожидать низкий уровень качества программного продукта. Программные продукты низкого качества в отрасли финтеха приведут к проблемам и финансовым потерям.

В частности, краудфандингу в данном аспекте присущи следующие риски:

– Проблемы непрерывности бизнеса. В случае технических проблем, сбоев в системе краудфандинговой площадки возможны проблемы как у кредиторов (инвесторов), так и у заемщиков.

– Риск системного контроля инвестирования: в случае ошибки системы средства, инвестированные в один проект, могут попасть в другой, в особенности если площадка принимает средства одновременно для финансирования нескольких проектов.

В условиях высоких темпов роста развития отрасли финтеха, в частности краудфандинга, к таким рискам стоит отнестись с наибольшим вниманием. За ошибками системы могут скрываться как реальные ошибки программного продукта, так и мошенническая деятельность, в таких случаях необходимо развитие ИТ-продуктов в сфере безопасности данных, информационной безопасности.

Далее рассмотрим риски, специфичные для краудфандинга, и классифицируем их в зависимости от ролей участников. Основу краудфандинговых отношений составляют бэкеры (инвесторы) и основатели проекта. При этом риски могут быть как для инвесторов, так и для основателей. Риски бэкеров заключаются в отсутствии должной защиты прав потребителей, развитии схем мошенничества и угрозе технических сбоев в работе краудплатформ.

Риски использования краудтехнологий с позиции бэкеров следующие:

– Риск некорректной оценки проекта. Вложение инвестиций в заведомо провальный проект не принесет бэкеру ожидаемой выгоды в случае краудфандинга с финансовым или нефинансовым видом вознаграждения.

– Отсутствие гарантий того, что деньги инвестора будут использоваться по назначению согласно плану или неформальным отчетам основателя.

– Недостаточность объективной, доступной и достоверной информации для независимого или самостоятельного анализа проекта с целью решения о вложении средств.

Краудфандинг как новый вид финансирования может стать альтернативой традиционным источникам финансирования для основателей проектов, но несмотря на привлекательность, существуют риски краудфандинга и для основателей [6]:

– Выбор объема инвестирования. Трудности с расчетом объемов инвестирования в бизнес-проект и невозможность предугадать прибыль от реализации продукта. Обычная практика подразумевает определение суммы, необходимой для реализации проекта для сбора средств, еще до того, как начнется реализация этапов проекта. Но эта сумма может не совпасть с практически необходимой, и бизнесу потребуются дополнительные инвестиции. Решением этой проблемы может стать предоставление гибкой политики относительно запрашиваемой суммы со стороны обладателя проекта. Сумма может меняться в ходе выполнения бизнес-плана и сбора средств. Использование графика размера платежей и доли акций в активе компании позволит спонсорам манипулировать конкретными альтернативами.

– Высокие издержки управления. В случаях успешного развития проектов многие спонсоры будут вовлечены в бизнес на том или ином уровне. Они могут обеспечить основателя советами по продвижению продукта: о его форме, рынках для распространения и цене. Но в то же время они ожидают некий отклик от предпринимателя,

которому доверили свои средства. Принятие решений о дальнейшем развитии проекта является общим процессом. Многие из владельцев акций могут быть вне географической досягаемости, что делает невозможным проведение собраний. Организационно трудно провести голосование с большим количеством участников.

– Конфликт интересов. После того как в управлении проектом приняли участие не только предприниматели, но и инвесторы, могут возникнуть конфликты интересов относительно путей развития бизнеса. Для решения этой проблемы некоторые платформы предлагают проинвестировать 50 % суммы, необходимой для реализации проекта, самим предпринимателем. Он становится обладателем контрольного пакета акций компании и не испытывает большого стеснения при принятии решений относительно развития бизнеса.

Практика использования краудтехнологий показывает, что краудфандинговая деятельность может быть связана с различного рода проблемами и рисками для всех участников краудфандинговых отношений. В общем виде они связаны с отсутствием регулирования, с недостаточным развитием в целом финтех-отрасли в России, а также это может быть связано с относительно высоким уровнем недоверия и финансовой неграмотностью населения. На данный момент власти не предпринимают практических мер по снижению рисков краудфандинга, однако есть шаги к этому. К тому же работа краудплатформ направлена на защиту пользователей для качественного предоставления услуг с целью конкурентной борьбы на рынке краудфандинга.

Литература

1. *Осипова Т.Ю., Клименко Е.Н.* Финансовые технологии как оболочка инструментов финансов домашних хозяйств // Проблемы учета и финансов. 2016. № 4 (24). С. 27–36.

2. *Земцов А.А.* Активное структурирование домохозяйств второго уровня – основа инструментально-ролевого самоменеджмента их домохозяина // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3. С. 3–13.

3. *Санин М.К.* История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Экономика и экологический менеджмент. 2015. № 4. С. 57–63.

4. *Беломытцева О.С.* О понятии криптовалюты биткоин в рамках мнений финансовых регуляторов и контексте частных и электронных денег // Проблемы учета и финансов. 2014. № 2. С. 26–29.

5. *Ахмадиева М.С.* Краудфинансы, состояние и перспективы развития на современном этапе // Символ науки. 2017. № 4. С. 36–44.

6. *Гусева Д.Е., Малыхин Н.* Краудфандинг: сущность, преимущества и риски // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. 2014. № 9–10 [Электронный ресурс]. URL: http://www.nauteh-journal.ru/index.php/---ep14-09/1278-a (дата обращения: 09.09.17).

УДК 330.332
DOI: 10.17223/22229388/26/8

Н.Р. Тушакова

ПОНЯТИЕ «АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» И ИХ РАЗНОВИДНОСТИ

Проведён краткий обзор альтернативных инвестиций, отражены основные разновидности, а также показаны основные отличия от традиционных инвестиций. Альтернативные инвестиции представлены как важнейший инструмент сохранения увеличения денежных средств.

Ключевые слова: *инвестиции альтернативные, нетрадиционные.*

Одним из важнейших элементов финансовой структуры домохозяйств являются инвестиции [1]. Тема инвестиций в условиях роста благосостояния населения как в мире в целом, так и в России в частности становится все более актуальной. Как известно, даже простое сохранение покупательной способности денег требует размещения их в каком-либо инвестиционном инструменте. Инвестиции – вложение денежных средств во что-то с целью получения прибыли. Это «что-то» может быть вложением в традиционные и альтернативные инвестиции. Чаще всего люди прибегают к первым вложениям. Все мы их хорошо знаем. В традиционных инвестициях давно уже известны все механизмы и нюансы. К ним относятся вложения в проекты, приобретение акций, облигаций, векселей и т.п.

А что входит в рынок альтернативных инвестиций? О нем почти ничего не известно, но в периоды неблагоприятной экономической конъюнктуры, когда инвесторы ищут новые возможности для сохранения своих денег, на эту потребность рынок отвечает появлением новых возможностей для инвестирования, непривычных инструментов – альтернативных инвестиций. Нужно сказать, что данный вид инвестирования совсем не для среднего класса. Если для вхождения на рынок традиционных инвестиций достаточно ста долларов, чтобы начать покупать и продавать акции, то на рынке нетрадиционных инвестиций, чтобы купить наиболее ликвидный товар: картину, золото или предмет антиквариата, потребуется гораздо больше вложений. Для людей не сведущих, например в винной тематике, можно вступить в ПВФ – паевые винные фонды, вступление в фонд будет стоить 10 тыс. фунтов стерлингов (примерно 11,2 тыс. евро). Но и доходы будут выше, а риск намного ниже. На самом деле этот рынок совсем не нов, он существовал практически всегда и является продуктом интереса людей к старым вещам, драгоценным металлам, искусству и т.п., несущим колорит и отпечаток ушедших времен. Чем старше по времени изготовления вещь, чем лучше она сохранилась, тем больший интерес она представляет и тем выше ее стоимость.

Но граждане постсоветского пространства имеют дело с инвестиционными инструментами не так давно. Под альтернативными инвестициями понимают вложения в антиквариат, драгоценные камни и металлы, искусство и т.п. Каждый из рынков, попадающий под категорию «альтернативные инвестиции», очень развит, имеет массу возможностей и попутно приятностей. Это единственный рынок, который принесёт, помимо прибыли, удовольствие. Каждый может найти себе что-нибудь по душе. Говоря о душе, можно легко альтернативные инвестиции спутать с коллекционированием. В традиционных инвестициях мы вкладываем деньги, получаем товар, далее получаем наши деньги с прибылью. В альтернативных инвестициях происходит то же самое, но, покупая товар, с товаром мы получаем ещё и эстетическое удовольствие. Если остановиться на втором этапе, т.е. не перепродавая этот самый товар, оставив его у себя для созерцания, то это будет уже коллекционирование. Но если человек, покупая товар, в мыслях имеет малую надежду перепродать дороже, то это уже инвестиции. Далее в статье мы рассмотрим наиболее популярные способы инвестирования нетрадиционным способом.

Сегодня во всем мире инвестиции в вино считаются престижным и весьма прибыльным делом. Дорогие, качественные вина давно считаются хорошим вложением для преумножения своего капитала. Первые винные аукционы появились больше ста лет тому назад на американских, английских, французских и австралийских площадках. Возраст вина напрямую воздействует на цену и изысканность данного продукта. Вкладывая деньги в молодое вино, соблюдая все условия хранения, есть возможность через 4–5 лет поднять цену в 5 раз. За год прибыль составит 30–35 %. Некоторые вина поднимаются в цене за несколько лет в 10 раз [8. С. 118].

Вкладывать деньги в вино можно тремя способами: покупкой паев специализированных винных фондов, приобретением коллекций вин на специальных торгах аукционных домов Christie’s и Sotheby's или формируя портфель самостоятельно. На стоимость вина оказывают влияние такие показатели, как сорт винограда, его качество, земля, на которой он произрастает, миллезим, т.е. год сбора урожая. У каждого сорта винограда есть свои урожайные годы, т.е. погода при вызревании и сборе урожая. В течение длительного периода (иногда несколько столетий) вино развивается, старится и в конце концов умирает.

Для всех известных вин известна среднестатистическая продолжительность их жизни, влияющая на формирование цены. Быстрый рост стоимости вина наблюдается в период его «взрос-

ления», затем наступает зрелость, во время которой напиток рекомендуется выпивать, после чего следует медленное угасание. Такова картина в идеале. Однако порой вина, даже великие, умирают прежде времени. Это может произойти по разным причинам, главными из которых являются нарушения условий хранения и транспортировки, а также дефект пробки (для бутилированных вин). Больше всех из инвесторов рискуют те, кто покупает бочки en primeur – вино до разлива по бутылкам. В «младенчестве» вина очень нежны и требуют особого внимания. Покупатели коллекций защищены лучше всех – часто эти сокровища переходят из рук в руки, десятилетиями не меняя своего места жительства и привычных условий существования. Каждая бутылка в таком собрании имеет свою подробнейшую биографию буквально с момента «зачатия» на винограднике и находится под наблюдением профессионалов-энологов.

The Liv-ex Fine Wine 100 Index является ведущим ориентиром в винной отрасли. Он представляет собой движение цен 100 самых востребованных вин. Большая часть индекса состоит из вин Бордо (свыше 90 %), «разбавленных» элитными напитками из Бургундии, Роны, Шампани и Италии. Чтобы попасть в индекс, вина должны иметь оценку не менее 95 баллов из 100 по шкале Роберта Паркера [14]. Роберт Паркер советует не упускать из виду то, что во все времена имеется круг людей, чье благосостояние растет, «которые готовы потратить любые деньги, чтобы заполучить то, о чем мечтают все. Поэтому эксклюзивное вино – по-настоящему ликвидная инвестиция». Приобретение раритетных вин за десятки тысяч долларов – удел самых страстных коллекционеров. Они готовы платить астрономические суммы за удивительный и неповторимый вкус, о котором знают только со слов экспертов. Впрочем, многие старые вина в силу своего почтенного возраста бывают непригодны к употреблению. Но это и неважно. Ведь в данном случае покупают не продукт, каким бы уникальным он ни был, а легенду, историческую ценность [5. С. 332]. Самые известные и популярные марки вин – это, конечно, французские вина провинций Бордо, Шампань, Бургундия. Среди игристых вин наиболее ценными объектами вложений являются вина «отложенной реализации» (они зреют долго, фактически десятилетиями, но от этого их вкус становится только лучше). Это, например, такие вина, как: Дом Периньон (Dom Pérignon), Champagne Луи Рёдерер (Louis Roederer) и т.д. [6. С. 256]. На сегодняшний день ведущими виноторговыми площадками по реализации вин являются: Berry Bros. & Rudd Farr Vintners Fine & Rare Wines Ltd Geerlings & Wade Antique Wine Company Vinfolio Sokolin [4].

В ноябре 2012 г. консалтинговая компания Paul Fraser Collectibles опубликовала результаты опроса 10 тыс. крупнейших коллекционеров из 214 стран мира. Выяснилось, что самый популярный объект собирания – редкие марки. На вопрос о причинах коллекционирования 18 % респондентов ответили, что это любимое увлечение, 6,7 % признались, что ими движут инвестиционные мотивы, а большинство – 69,3 % – сказали, что сочетают корысть и удовольствие. Выходит, 76 % коллекционеров надеются, что их собрание будет расти в цене. Поэтому данный вид коллекционирования отнесли к альтернативным инвестициям. Важно знать отличия коллекционных марок, которые филателисты собирают исключительно для удовольствия, от марок инвестиционного качества. К последним причисляют редкие экземпляры в безупречном состоянии. В Stanley Gibbons инвестиционными считают все раритетные и знаменитые марки – от легендарного «Черного пенни» (самой первой марки) до почтовых знаков колоний Британской империи. Кроме того, к инвестиционной категории относят марки, получившие тот или иной дефект при изготовлении: ошибку в цвете либо надписи, перевернутое изображение. Выпуск с подобным типографским браком обычно идет под нож, а единичные экземпляры, попадающие в обращение, становятся желанным трофеем для коллекционеров. Уникальность марки означает, что она всегда будет востребована коллекционерами. Ограниченное предложение гарантирует рост стоимости, провоцирующий дополнительный инвестиционный спрос. Марки долгое время могут не меняться в цене, а потом, с появлением новой волны спроса, начать дорожать. Уильям Херрик, глава Herrick Stamp Company (ведущий американский дилер), уверен, что беспроигрышный вариант для покупки – «старая классика в отличном состоянии»: марки викторианской Британии и США, напечатанные до 1900 г. Это своего рода «голубые фишки». Немалый интерес представляют и марки стран Британского Содружества наций, французских колоний, Китая и Гонконга [2. С. 68].

Антиквариат также относится к альтернативным инвестициям. В данную категорию входят картины, книги, монеты и банкноты, предметы домашнего обихода, старинные ценные бумаги и пр. Среди антикваров принято считать антиквариатом вещи, созданные не менее ста лет назад. Однако в число антиквариата также включаются вообще все старые вещи, которые могут представлять интерес для экспертов, историков и коллекционеров. В России на нормативном уровне закреплено, что к антиквариату относятся культурные ценности, которые были созданы более 50 лет назад. Антикварный рынок можно структурировать по уровням. Высший уровень представляют всемирно признанные аукционные дома, которые проводят торговлю антиквариатом. Традиционно ими являются аукционные дома Сотбис и Кристис. Следующий уровень составляют национальные аукционные дома и крупнейшие антикварные салоны. Учитывая труд-

ность, а порой и невозможность перемещения культурных ценностей через национальные границы, крупнейшие аукционные дома и антикварные салоны в тех или иных странах являются лидерами аукционной торговли. Продавая старые вещи через них, можно получить наибольшую цену. В России крупнейшим аукционным домом антиквариата является ООО «Гелос», созданный еще в 1988 г. Через него ежегодно продается более 50 тыс. предметов антиквариата. Наиболее крупными лидерами в торговле антиквариатом в России признаны салоны «АртАнтик», «Серебряный ряд» и др., находящиеся в Москве. Низшим уровнем в антикварном рынке можно считать множество небольших антикварных магазинов, разбросанных как по столице, так и по стране. Отдельные участники антикварного рынка – дилеры (искусствоведы, работники музеев и др.), занимающиеся перепродажей старых вещей за свой счет и на свой страх и риск. Дилеры, обладающие специальными знаниями и имеющие необходимые связи, обеспечивают себе получение практически гарантированной прибыли. Ими сразу же приобретаются недооцененные предметы антиквариата для немедленной перепродажи заинтересованным коллекционерам [10].

В настоящий момент арт-рынок можно считать одним из сегментов рынка инвестиций, а сами произведения искусства – альтернативным способом вложения капитала [12]. Ведущими компаниями в сфере арт-индустрии рассчитываются индексы стоимости произведений искусства (арт-индексы), которые позволяют оценить ретроспективную доходность вложения капитала в арт-активы. Арт-индексами являются индекс Мея-Мозеса (Mei Moses Annual All Art Index), Art prices index, индексы семейства ARTIMX (Art Investment Market index) и др. В основе расчета индексов используются данные о продажах предметов искусства на более чем 17 тыс. аукционах. Индексы рассчитываются с 2001 г. При этом учитываются аукционные цены только по тем произведениям искусства, по которым у большинства экспертов существуют мнения об их инвестиционной привлекательности [11]. Мировой рынок русского искусства фактически поделен между тремя игроками: 50 % у Sotheby's, 28 % у Christie's, 20 % у MacDougall's, оставшиеся 2 % приходятся на мелкие аукционные дома. Аукционный дом MacDougall's находится в Лондоне, так как он является финансовой и художественной биржей, это центр торговли искусством: французское, немецкое, китайское – всё продается в первую очередь в британской столице [7. С. 64]. Факторами, оказывающими воздействие на стоимость картин известных художников, являются: имя автора, степень известности и его значение в развитии мирового художественного искусства, размер произведения, степень сохранности, место выставок [12]. Мировая статистика показывает, что при экономических потрясениях цены на произведения искусства, особенно топовые, резко идут вверх. На арт-рынке получается ситуация, диаметрально противоположная той, что на фондовом рынке: ценные бумаги падают, а классическая живопись дорожает, люди спешат сохранить свои деньги в надежном и ликвидном товаре.

Скрипофилия – коллекционирование старинных и вышедших из обращения ценных бумаг. Это относительно молодое направление антикварного рынка, появившееся в Европе в 1970-х гг. во время биржевого бума. Повсеместная купля-продажа современных акций и облигаций спровоцировала интерес к старинным ценным бумагам, положив начало отдельному виду инвестирования и коллекционирования. Зарождение такого вида инвестиций обеспечило переход мирового фондового рынка на дешёвые электронные варианты акций и облигаций с первоначальных бумажных. На данный момент около 200 тыс. человек во всем мире коллекционируют старинные акции и облигации. В большинстве стран Европы существуют десятки салонов по продаже старинных акций и облигаций, регулярно проводятся аукционы, посвящённые ценным бумагам. Факторы, формирующие ценность старинной бумаги на рынке: степень редкости (количество сохранившихся до наших дней экземпляров) и изначально тираж, декоративность, бумаги, связанные с иудаикой, бумаги с автографами или именные, тематика (наиболее интересны бумаги, выпущенные компаниями таких отраслей промышленности, как нефтяная, пищевая, добыча золота и драгоценных камней, самолетостроение, автомобилестроение, пароходство, энергетика, торговля и сфера услуг) [3].

Драгоценные камни с давних времен считались хорошим средством накопления. Ведь стоимость драгоценных камней стабильно растет и крайне редко понижается. Однако тут есть и один нюанс: стоимость драгоценных камней никогда резко не возрастает, что делает данный вид инвестирования долгосрочным [13]. Бриллианты относятся к «товарам Веблена». Рост цен на бриллианты в какой-либо период времени повышает степень их престижности, что вопреки закону спроса приводит к росту спроса на них. В периоды падения цен спрос на бриллианты снижается, из-за того что в обществе несколько снижается представление об их престижности. Для алмазов существует эмпирическая закономерность, в соответствии с которой цена на них (справедливо для алмазов массой более 1 карата) увеличивается квадратично с ростом массы камня, имеющего белый цвет, наивысшую чистоту и прозрачность. Наиболее ликвидными являются алмазы наивысшего качества: без трещин, внутренних вкраплений и наивысшей прозрачности. Эти категории играют даже более важную роль в формировании цен на алмазы, чем его вес. При массе камня более 100 карат количество покупателей на него

уменьшается и соответственно существенно снижается спрос. Стоимость исторических алмазов и бриллиантов будет ещё больше. Например, стоимость бриллианта в короне Британской империи («Вторая звезда Африки» или «Куллинан II»), имеющего массу 317,4 карата, должна составить 2,7 млрд долл. (без учета исторической ценности). С учетом исторической ценности бриллианта его цена должна быть минимум в 2 раза больше. Подобные бриллианты и алмазы не могут быть проданы, на них очень трудно найти покупателя, учитывая огромную их стоимость. Такие алмазы и бриллианты оказываются изъятыми из экономического оборота. Алмазы являются уникальными, если их масса составляет 50 карат и более, а их стоимость не менее 3 тыс. долл. за карат. Под категорию уникальных также попадают бриллианты, имеющие массу 20 карат и более, а также массу 6 карат и более, но которые имеют редкие характеристики по цвету, форме и качеству и имеют стоимость не менее 10 тыс. долл. за карат [9. С. 18].

Подытоживая изложенное, можно сделать вывод о том, что альтернативные инвестиции являются особым товаром и подчиняются своим (специфическим) законам ценообразования, а на их стоимость оказывает влияние не столько наличие у них какой-либо объективной ценности, сколько сформировавшийся в обществе культ на тех или иных веяниях моды. Альтернативные инвестиции представляют собой специфический способ инвестирования денежных средств и обладают рядом уникальных особенностей, а их приобретение может себе позволить крайне ограниченный круг лиц. Современный рынок альтернативных инвестиций можно рассматривать в качестве своеобразной финансовой пирамиды, которая, вероятно, никогда не «лопнет», это связано с невозможностью паники на этом рынке и «сброса» активов на рынке вплоть до ничтожно малых цен. Это связано с тем, что для владельцев подобных активов они представляют сверхценность, не сводимую к стоимости. На цену альтернативных инвестиций существенное воздействие оказывает и провенанс (история владения). Чем больше статус и известность лиц, владевших активами, тем больше они будут стоить. В этом плане статусные лица являются как бы «капитализаторами» стоимости активов.

Литература

1. *Земцов А.А.* Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск, 2015.

2. *Антонец О.* Маврикии и миссионеры // РБК. 2013. С. 68.

3. *Горянов И.* Особенности инвестирования в старинные ценные бумаги // Финансовые инструменты. 2014. № 8.

4. Инвестиции в вино [Электронный ресурс] / PAMM Today. Современные инвестиции. Режим доступа: http://pammtoday.com/investicii-v-vino.html

5. *Максименко О.* Деньги из бочки // Финансовый директор. 2010. № 1. С. 332.

6. *Мельтцер П.* Д. Ключ к винному погребу. Составление винных коллекций. Инвестиции в вино. М., 2008. 256 с.

7. *Митрофанова М.* Мишки в лесу. Дорого // РБК. 2014. С. 64.

8. *Руденко П.* Нетрадиционные ценности // Forbes. 2013. № 9. С. 118.

9. *Сухарев А.Н.* Алмазы и бриллианты как инвестиционные инструменты, оценка их стоимости // Финансы и кредит. 2013. № 37. С. 18.

10. *Сухарев А.Н.* Антиквариат как объект инвестирования // Финансы и кредит. 2013. № 42. С. 6–10.

11. *Сухарев А.Н.* Арт-рынок: динамика и современное состояние // Финансы и кредит. 2013. № 45. С. 19–24.

12. *Сухарев А.Н.* Арт-рынок: теоретические и практические аспекты // Финансы и кредит. 2013. № 12. С. 35–42.

13. *Томилова Е.М., Индутенко А.Н.* Альтернативные инвестиции: факты, за и против // Молодой ученый. 2015. № 3. С. 526–529.

14. Liv-ex Fine Wine 100 Index [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.liv-ex.com/staticPage Content.do?pageKey=Fine_Wine_100

УДК 336.22; JEL A23
DOI: 10.17223/22229388/26/9

А.С. Баймухаметова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВОЗЗРЕНИЯ НА НАЛОГИ КАК ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ В ДОХОД ГОСУДАРСТВА

Налоги играют важную роль в формировании государственных доходов. С помощью налогов государство выполняет свои экономические, социальные и другие функции. Государство может эффективно существовать в случае, когда имеет определенные финансовые ресурсы, им используются различные способы привлечения ресурсов, но все-таки основным являются налоги. Эффективная налоговая система является основой жизнедеятельности любого государства.

Ключевые слова: *налоги, налогообложение, налоговая система, налоговая политика, принципы налогообложения, государственные доходы, доходы государственного бюджета.*

Налоги играют важную роль в формировании государственных доходов. С помощью налогов государство выполняет свои экономические, социальные и другие функции. Налоги являются основным доходным источником государства, обеспечивая финансирование его деятельности. Денежные средства, собранные государством в виде налогов, поступают в государственный бюджет и внебюджетные фонды государства. Далее, распределяясь и перераспределяясь, эти средства расходуются на содержание органов государственного управления, органов правопорядка, оборону, финансирование отраслей национальной экономики, выплату государственного долга, финансирование образования, здравоохранения, социального обеспечения и социальной защиты и другие направления. Недостаточность налоговых средств, неэффективность налогового механизма, низкая собираемость налогов, непродуманная налоговая политика окажут негативное влияние на государство и его граждан, экономику. Государство может эффективно существовать в случае, когда имеет определенные финансовые ресурсы, им используются различные способы привлечения ресурсов, но все-таки основным являются налоги. Эффективная налоговая система является основой жизнедеятельности любого государства. Таким образом, вопросы налогов и налогообложения являются актуальными в любом государстве при любой формации.

Как утверждал основоположник анархизма французский общественный деятель Пьер Жозеф Прудон (1809–1865), «в сущности, вопрос о налогах есть вопрос о государстве» [1].

Б.А. Райзберг указывает: «Налоги известны людям с древних времен. Так уж устроена жизнь, что часть нашего дохода приходится отдавать другим. Такая повинность, обязанность налагалась и налагается до сих пор на тех, кто что-то получает, что-то имеет. Первыми сборщиками налогов были, видимо, сами боги. Согласно языческим верованиям, надо было приносить жертвы богам. Это и были налоги в своей изначальной форме, в виде жертвоприношения» [2. С. 187–188].

Первые письменные источники о налогах относятся к XVIII в. до н.э., когда вавилонский царь Хаммурапи (1792–1750 до н.э.) издал ряд законов, известных как кодекс Хаммурапи, которые дошли до нашего времени.

В Пятикнижии Моисея сказано: «...и всякая десятина на земле из семени земли и плодов дерева принадлежит Господу». По мере развития государства возникла «светская» десятина, которая взималась в пользу владетельных князей и государей наряду с церковной десятиной. Данная практика существовала в различных странах на протяжении многих столетий: от Древнего Вавилона и Египта до средневековой Европы [3. С. 43].

В течение длительного времени налогообложение развивалось как практическая отрасль. Налоги рассматривались с прикладной точки зрения как один из факторов, влияющих на взаимоотношения государства и налогоплательщика, а также влияния налогов на экономику государства и уровень доходов налогоплательщиков.

Однако постепенно работы философов и экономистов о налогах, их природе, возможностях использования, взаимосвязи со стадиями производства, обращения, распределения и потребления стали приобретать стройный, систематизированный вид.

Одним из первых систематизированные начала учения о налогах изложил английский экономист Уильям Петти (1623–1687).

Его главный труд – «Трактат о налогах и сборах» (1662), в котором он рассмотрел виды государственных расходов и раскрыл причины, приводящие к их увеличению. Интерес вызывают его рассуждения о том, как ослабить недовольства налогоплательщиков. Он писал, что как бы ни был велик налог, но если он ложится пропорционально на всех, никто не теряет из-за него какого-либо богатства.

Большой вклад в развитие теории налогов внес выдающийся шотландский экономист Адам Смит (1723–1790), основоположник классической политической экономии. Историческую известность получили принципы налогообложения, сформулированные в фундаментальном труде А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» в V книге «О доходах монарха и республики», изданном в 1776 г. Данные принципы позднее были названы «Великой хар-

тией вольностей налогоплательщика», или «Декларацией прав налогоплательщиков».

1. «Подданные государства должны, по возможности, соответственно своей способности и силам участвовать в содержании правительства, т.е. соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства» (принцип справедливости).

2. «Налог, который обязывается уплачивать каждое отдельное лицо, должен быть точно определен, а не произволен. Срок уплаты, способ платежа, сумма платежа – все это должно быть ясно и определенно для плательщика и каждого другого лица» (принцип определенности).

3. «Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику должно быть удобнее всего платить его» (принцип удобства).

4. «Каждый налог должен быть так задуман и разработан, чтобы он брал и удерживал из карманов народа возможно меньше сверх того, что он приносит государственному казначейству (принцип экономичности) [4. С. 588–603].

Перечисленные принципы налогообложения не утратили своего значения в современных условиях. Государства используют данные принципы в качестве некоего идеала, который необходимо использовать при разработке принципов налоговых систем на различных этапах развития национальных экономик.

Неоценимый вклад в развитие теории налогов внес выдающийся английский экономист Давид Рикардо (1772–1823), представитель и один из основоположников классической политической экономии. Он рассматривал важные вопросы теории и практики налогообложения. Д. Рикардо считал негативной стороной налогообложения не столько то, что оно падает на те или иные объекты, сколько его действие, взятое в целом и влияющее на процессы воспроизводства. В трудах Д. Рикардо была предпринята попытка учета при обосновании взимания налогов их взаимосвязи с ценами и доходами. Так, он считал, что всякий налог на всякий товар имеет тенденцию понижать норму прибыли по его производству. Д. Рикардо показал взаимосвязь прямых и косвенных налогов, придерживался дифференцированного подхода к установлению налогов на разные товарные группы, полагал, что облагаться налогом должны в первую очередь предметы роскоши, а не предметы первой необходимости.

«Налоги составляют ту долю продукта земли и труда страны, которая поступает в распоряжение правительства; они всегда уплачиваются в конечном счёте или из капитала, или из дохода страны. Государственная политика должна строиться на экономических принципах, а основной способ взаимодействия государства с населением сводится к налогообложению. Но налоги не должны быть высокими, ибо если весомая часть капитала изымается из оборота, то результатом становится нищета большей части населения, так как единственным источником роста богатства нации является именно накопление. «Лучший налог – меньший налог». Рост доходов капиталистов обязательно ведет к снижению доходов рабочих, и наоборот». Он считал налоги «великим злом» и что правительство не должно облагать прибыль, чтобы не уменьшить будущее производство, а должно поощрять накопление капитала [5].

Жан Шарль Леонар Симонд де Сисмонди (1773–1842) – швейцарский экономист и историк, один из основоположников политической экономии: «Налог – цена, уплачиваемая гражданином за полученные им наслаждения от общественного порядка, справедливости правосудия, обеспечения свободы личности и права собственности. При помощи налогов покрываются ежегодные расходы государства, и каждый плательщик налогов участвует таким образом в общих расходах, совершаемых ради него и ради его сограждан» [6. С. 135–149].

Серьезный вклад в развитие налоговой теории сделал немецкий экономист Адольф Вагнер (1835–1917). Он рассмотрел многие ключевые проблемы теории налогов. Будучи сторонником прогрессивного налогообложения, он подчеркивал необходимость относительно плавной прогрессии. А. Вагнер развил учение о переложении налогов. В своих трудах он различал переложение налогов от предложения к спросу, а также переложение от спроса к предложению. Для того чтобы ни одна форма дохода не ускользала от налогообложения, он предлагал следующую систему налогов: налог на приобретение, налог на владение, налог на потребление – незаметность для плательщиков, легкость изъятия, возможность регулирования потребностей. Кроме того, Вагнер предложил свою систему принципов налогообложения. При разработке своей системы принципов налогообложения он руководствовался теорией коллективных потребностей и потому на первый план вынес финансовые потребности государства, необходимые для обеспечения коллективных потребностей общества. Принципиальное отличие подхода А. Вагнера состоит в том, что первые два принципа финансово-политичес-кого характера – достаточности и подвижности – он ставит во главу всех принципов, выше принципа справедливости. Эта система состоит из девяти положений, сгруппированных в четыре группы.

Финансовые принципы налогообложения А. Вагнер ставил на первое место: 1) достаточность обложения; 2) эластичность (подвижность) обложения. Народнохозяйственные принципы образуют вторую группу: 3) надлежащий выбор источника обложения; 4) правильная комбинация различных налогов в такую систему, которая считалась бы с последствиями и условиями их пере-

ложения. Этические принципы составляют третью группу: 5) всеобщность обложения; 6) равномерность обложения. Административно-технические принципы или правила образуют четвертую группу: 7) определенность налогообложения; 8) удобство уплаты налога; 9) максимальное уменьшение издержек взимания [7. С. 102–103].

В работах классиков марксизма-ленинизма дан анализ действовавшей налоговой системы и показано ее становление по мере развития государства. Так, Маркс отмечал, что налоги возникают с разделением общества на классы и появлением государства. «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства» [8. С. 78]. Карл Маркс с определенной долей сарказма отмечал, что «налог – материнская грудь, кормящая правительство. Налог – это пятый бог рядом с собственностью, семьей, порядком и религией. Когда французский крестьянин хочет представить себе черта, он представляет его в виде сборщика налогов» [8. С. 82]. Фридрих Энгельс отводил налогам роль одного из трех основных признаков государства, наряду с разделением подданых государства по территориальным делениям и учреждением публичной власти» [9. С. 171].

Определенный вклад в развитие теории налогов внесли представители так называемой маржиналистской школы. Маржинализм – один из методических принципов политической экономии, основанный на использовании предельных величин для исследования экономических процессов. Среди представителей этой школы можно назвать К. Менгера, Ф. Визера, И. Тюнена, А. Курно. Маржиналистская школа свела основные экономические проблемы к обеспечению равновесия, соответственно и налоги рассматривались как один из инструментов достижения этой цели. Исследования представителей данной школы привели к обоснованию принципа прогрессивности в налогообложении, а также необлагаемого минимума. Эта идея нашла широкое применение в налоговых системах всех экономически развитых стран.

Английский экономист Артур Сесил Пигу (1877–1959) считал, что взимаемые налоги должны быть одинаковыми для налогоплательщиков, проживающих в равных условиях. Он видел необходимость в совершенствовании подоходного налогообложения. В частности, Пигу отмечал, что подоходный налог является дискриминационным по отношению к сбережениям. Фундаментально были освещены вопросы установления и систематизации налоговых льгот при обосновании подоходного налога. Пигу сделал важный вывод о том, что налог на трудовые доходы должен стимулировать трудовую активность.

Выдающийся вклад в развитие экономической теории и теории налогов внес английский экономист Джон Мейнард Кейнс (1883–1946). В основной работе «Общая теория занятости, процента и денег», увидевшей свет в 1936 г., он обосновал инструментарий государственного регулирования экономики. Наряду с другими экономическими рычагами большое внимание он уделял налоговому регулированию; подчеркивал, что налоговая политика может оказывать мощное воздействие на экономический рост, повышение занятости, стимулирование склонности к потреблению [10].

Ярким приверженцем кейнсианства был нобелевский лауреат Пол Самуэльсон (1915–2009). Налоги, налоговую политику П. Самуэльсон рассматривал как важные инструменты в регулировании экономики и считал, что при помощи налогов стимулируются макроэкономический рост и стабильность, снижается уровень безработицы и инфляции, поощряется экономический рост. Анализируя роль налогово-бюджетной политики в регулировании экономики, Самуэльсон указал на противоречивые процессы, которые необходимо учитывать при построении налоговой системы.

Во второй половине XX в. большую популярность приобрела «теория предложения», в которой серьезное внимание уделялось формированию методов воздействия налогов на уровень инвестиций, предложения труда и сбережений посредством снижения налоговых ставок.

Наиболее известным представителем этой научной школы стал американский экономист Артур Лаффер (р. 1940). В результате изучения вопросов налогообложения он пришел к выводу, что существует зависимость между ставками налогов, доходами бюджета и налоговой базой.

Американский экономист Милтон Фридмен (1912–2006) стал одним из противников кейнсианства. Он считал, что свобода предпринимательства, стихийный механизм рынка могут способствовать нормальному процессу воспроизводства без широкого государственного вмешательства в экономику. В области налогообложения основное его предложение сводилось к снижению налогов, при этом он имел в виду, что уменьшение налоговой ставки способствует повышению деловой активности, росту инвестиций, занятости, снижению инфляции и в конечном счете экономическому росту и сглаживанию социальных противоречий.

Джозеф Стиглиц (р. 1943) много внимания уделял проблемам налогообложения: налоговому бремени, оптимальному налогообложению, налогообложению капитала, налоговым реформам. Он выделил пять принципов налоговой системы: экономическая эффективность (налоговая система не должна входить в противоречие с эффективным распределением ресурсов); административная простота (административная система должна быть простой и относительно недорогой в применении); политическая ответственность (налоговая система должна быть построена таким образом, чтобы убедить людей в том, что они платят налоги, дабы политическая система была в состоянии более точно отражать их предпочтения); справедливость (налоговая система должна быть спра-

ведливой в соответствующем подходе к отдельным индивидам); гибкость (налоговая система должна быть в состоянии быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия).

Достаточно много внимания уделял Дж. Стиглиц проблемам оптимального налогообложения. Он подчеркивал, что оптимальная структура налогов – та, которая максимизирует общественное благосостояние.

В России серьезная полемика по вопросам теории налогов велась до Октябрьской революции 1917 г. и в основном касалась сущности налогов, их форм, видов, выполняемых ими функций. Таких ученых-экономистов, как Н. Тургенев, И. Озеров, А. Исаев, А. Соколов, В. Твердохлебов, труды которых стали неоценимым вкладом в теорию налогов, по праву можно отнести к классикам российской экономической науки [11].

Понятие налогов определено в налоговых законодательствах Республики Казахстан и Российской Федерации.

В налоговом законодательстве Республики Казахстан дается следующее определение налогов: «Налоги – законодательно установленные государством в одностороннем порядке обязательные денежные платежи в бюджет, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом, производимые в определенных размерах, носящие безвозвратный и безвозмездный характер» [12].

В соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [13].

Современные налоговые теории строятся на исследовании конкретных действующих налоговых систем, выявлении их позитивных и негативных свойств и корректировке их составляющих, поиске оптимальных границ действий налогов.

Казахстанские ученые предлагают свой взгляд на определение такого понятия, как налог.

Так, К.К. Ильясов, А.Б. Зейнельгабдин, Б.Ж. Ермекбаева в учебном пособии «Налоги и налогообложение» указывают, что налоги выражают экономические отношения, связанные с распределением, перераспределением валового общественного продукта, национального дохода и валового внутреннего продукта в целях развития производства и удовлетворения разнообразных потреб-ностей государства и населения [14. С. 5].

В учебнике «Финансы» В.Д. Мельников, К.К. Ильясов дают следующее определение налогам: это обязательные платежи, устанавливаемые государством и взимаемые в определенных размерах и в установленные сроки [15. С. 227].

А.И. Худяков, Г.М. Бродский в учебном пособии «Теория налогообложения» рассматривают налог как сложное, многогранное явление, которое одновременно является материальной, экономической и юридической категорией. «В материальном смысле налог – это определенная сумма денег или материальных ценностей, подлежащая передаче налогоплательщиком государству в обусловленные сроки и в установленном порядке. Как экономическая категория – это денежное или имущественное отношение, опосредующее одностороннее движение стоимости от плательщика к государству в установленных размерах, в обусловленные сроки и определенном порядке. В правовом смысле – это государственное установление, порождающее обязательство лица по передаче государству суммы денег (материальных ценностей) в определенных размерах, в обусловленные сроки и предписанном порядке» [16. С. 11].

С.М. Омирбаев рассматривает налоги как обязательные платежи, взимаемые органами власти с физических и юридических лиц в государственный бюджет [17. С. 295].

Д.М. Нурхалиева и соавт. представляют, что налоги – экономическая категория, выражающая финансовые отношения, возникающие в процессе перераспределения стоимости национального дохода, путем принудительного изъятия части доходов юридических и физических лиц в пользу государства для обеспечения его функций и задач [18. С. 9].

Рассмотрим также взгляды российских ученых на понятие «налоги и налогообложение».

Так, В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и соавт. имеют следующее мнение: «С организационно-правовой стороны налог – это обязательный платеж, поступающий в бюджетный фонд в определенных законом размерах и установленные сроки» [19. С. 238].

В учебнике «Финансы. Денежное обращение. Кредит» под редакцией Л.А. Дробозиной дается следующее определение налогов: «Налоги представляют собой часть национального дохода, мобилизуемую во все звенья бюджетной системы. Это обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие государству в заранее установленных размерах и в определенные сроки» [20. С. 156].

Т.Ф. Юткина в учебнике «Налоги и налогообложение» рассматривает налоги «как двойственную категорию, являющуюся философской и экономической категорией и одновременно конкретной формой правовых взаимоотношений, закрепляемых в законодательном порядке при наполнении доходами казны государства (бюджета). Налоги – обязательные, преимущественно денежные платежи, устанавливаемые из реалий

экономического базиса, но строго императивно» [21. С. 39].

Д.Г. Черник видит сущность налога в «...изъятии государством в пользу общества определенной части стоимости валового внутреннего продукта в виде обязательного взноса» [22. С. 38].

О.В. Мандрощенко и О.В. Пинская рассматривают налог как экономическую категорию, выражающую отношения, возникающие в процессе перераспределения валового внутреннего продукта и национального дохода государства в связи с формированием централизованных фондов финансовых ресурсов [23. С. 8].

Л.И. Якобсон, являясь специалистом в области экономики государственного (общественного) сектора, рассматривает налоги как все виды доходов, аккумулируемых государством на регулярной основе с помощью принадлежащего ему права принуждения [24. С. 165].

В.Г. Пансков рассматривает налог как обязательный, индивидуально безвозмездный, относительно регулярный и законодательно установленный государством взнос, уплачиваемый лицами, признанными налогоплательщиками, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [25. С. 29].

Таким образом, рассмотрев определение понятий налога как источника государственных доходов, данных великими учеными прошлого, современниками, а также в законодательных актах по вопросам налогообложения Казахстана и Рос-сии, можно отметить то, что налоги – регулярно взимаемые обязательные платежи в государственный бюджет и как экономическая категория выражают экономические отношения, связанные с распределением национального дохода в пользу государства и (или) муниципальных образований для выполнения ими своих функций и задач.

Литература

1. *Пьер Жозеф Прудон*. www.podatinet.net/.../pier-jozef-prudon-1809a1865-francuzskii-obschest...

2. *Райзберг Б.А.* Основы экономики. М.: Инфра-М, 2000.408 с.

3. Теория и история налогообложения: учебник для академического бакалавриата / Д.Г. Черник, Ю.Д. Шмелев; под ред. Д.Г. Черника. М.: Юрайт, 2014. 364 с. Серия «Бакалавр. Академический курс».

4. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 588–603.

5. *Риккардо Давид*. Начала политической экономии и налогового обложения. М., 1817. Гл. 8.

6. *Жан Симонд де Сисмонди.* Новые начала политэкономии. М., 1897.

7. *Пушкарева В.М.* История финансовой мысли и политики налогов. М., 2001. С. 102–103.

8. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 7.

9. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 21.

10. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.

11. Налогообложение: учеб. пособие / М.А. Данченко // Электронный университет: образоват. портал [Электронный ресурс]. Том. гос. ун-т; Ин-т дистанц. образования. Факультет инновационных технологий. Электрон. дан. Доступ из локальной сети Том. гос. ун-та. URL: http://tic.tsu.ru/www/uploads/nalog/page6.html/ (дата обращения: 25.09.2017).

12. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 10 дек. 2008 г. № 99-IV. С. 55 (в ред. 11.07.2017 г.) [Электронный ресурс] // https://online.zakon.kz/ Document/?doc_id= 30366217#pos=1;-217. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

13. Налоговый кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ. Часть первая НК РФ. Ст. 8 (в ред. от 18.07.2017 № 163-ФЗ, № 173-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». Версия Проф. М., 2017. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

14. *Ильясов К.К., Зейнельгабдин А.Б., Ермекбаева Б.Ж.* Налоги и налогообложение: учеб. пособие для студентов, аспирантов, преподавателей экономических дисциплин вузов. Алматы: РИК, 1995. 151 с.

15. *Мельников В.Д., Ильясов К.К.* Финансы: учебник. Алматы, 2001. 512 с.

16. *Худяков А.И., Бродский Г.М.* Теория налогообложения: учеб. пособие. Алматы: ТОО «Издательство «НОРМА-К», 2002. 392 с.

17. *Омирбаев С.М.* Финансы: учеб. пособие для вузов. Астана, 2003. 385 с.

18. *Нурхалиева Д.М., Омирбаев С.М., Омарова Ш.А.* Налоги и налогообложение в Республике Казахстан: учебник для вузов: Астана: Сарыарка, 2007. 400 с.

19. Финансы: учебник / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко и др.; под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995.

20. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов / Л.А. Дробозина, Л.П. Окунева, Л.А. Андросова и др.; под ред. Л.А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 479 с.

21. *Юткина Т.Ф.* Налоги и налогообложение: учебник. М.: ИНФРА-М, 1999. 429 с.

22. Налоги: учеб. пособие. 5-е изд., перераб. и доп. / под ред. Д.Г. Черника. М.: Финансы и статистика, 2002. 656 с.

23. *Мандрощенко О.В., Пинская М.Р.* Налоги и налогообложение: учеб. пособие / под общ. ред. Л.И. Гончаренко. М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и К*», 2006. 344 с.

24. Экономика общественного сектора: учебник для академического бакалавриата / под ред. Л.И. Якобсона, М.Г. Колосницыной. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 558 с. Серия «Бакалавр. Академический курс».

25. *Пансков В.Г.* Налоги и налогообложение: теория и практика: в 2 т. Т. 1: учебник и практикум для академического бакалавриата. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2016. 336 с. Серия «Бакалавр. Академический курс».

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

P. 3. *Sembekov A.K.* Karaganda economic University

The interests protection organization of insurers - consumers of services in the Kazakhstan insurance market

The paper is devoted to the organization of interests protection system of consumers of insurance services in Kazakhstan. The author considers features of the interests protection organization of insurance services consumers at the macro and micro levels. The problems in realization of interests protection of insurance services in the Kazakhstan insurance market have been revealed during the research.

Key words: interests protection of insurance services consumers, insurers, insurance services, financial stability, solvency.

P. 8. *Chuveleva E.A.* Novokuznetsk branch (Institute) of Kemerovo State University, *Ishchuk T.L.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

On the paradigm of circulation of capital to ensure the stability of the financial system of the state

The paper includes the ideas of rethink the essence of the structural-functional characteristics dynamically stable and effective for the macroeconomics, the financial system of the state. The theoretical justification of the adequacy of the hypothesis about the need for the development of ideas about dynamically stable financial system of the state through the development of its embeddedness in the processes of capital circulation are formed.

Key words: financial system, capital turnover, paradigm, structural-functional characteristics, sustainability.

P. 13. *Zemtsov A.A.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Imbalance of primary investments of time – energy in vital spheres as a method of the self-guide of the householder

The acute cross-disciplinary issue of the self-management – balance of time, energy and other resources of a household is considered in the paper. According to the author, the effective tool of the self-management in certain situations is the imbalance as the priority marshaling of the household's resources to one of vital spheres, of course at the expense of others. The main thing is that the imbalance has to be conscious and a householder has to represent accurately his consequences for himself, other members of household and household in general.

Key words: household, household resources, primary investments, self-management, imbalance.

P. 22. *Zemtsov A.A.*, *Osipova T.Yu.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Financial socialization as type of subject-specific socialization of young adults

The paper includes an overview of the types of socialization, systematized it and singled out the subject-specific group. In our studies financial socialization in this group is the most significant. This type of socialization is not adequately explored in Russian science due to the fact that financial services for households have been offered for a rather short period of time. The importance of financial socialization for households is really significant, taking into consideration global fraud in financial sphere. Therefore, in the paper we sorted out the knowledge which is delivered during financial socialization by various institutions. Problems of financial socialization have been considered according to the results of the annual surveys of the Tomsk state university students about their households. The questionnaire included such aspects as types of stu-

dents' households and elements of the financial structure of their medium-term financial goals. The survey is part of the «Household finance» course. It helps each student to analyze their own finance and gives us the basis to analyze the level of students' financial socialization.

The following characteristics are considered to confirm financial socialization: a) running a household separately from parents; b) independent income, including unearned income (pension, grants), excluding remittances from parents; c) experience of making financial transactions (credit cards, bank loans, savings); d) accounting of income and expenses; e) presence of medium-term financial plans to generate additional unearned income.

The research showed that the share of completely financially socialized students is small and accounts for 5,4 % (out of 112 interviewed students of full and part-time education) according to 2015.

Key words: financial socialization, young adults, household finance.

P. 28. *Nikulina O.M.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

To the issue of unreasonable tax benefit in conditions business development in Russia

In connection with the development of small and medium-sized businesses, it is very important to reduce costs, as well as to consider issues of tax benefits. However, in the context of the development of tax legislation in our country, the concept and classification of the tax benefit is not formulated at a sufficient level, which leads to a number of contradictions and inconsistencies between the Tax Code, other legislative acts and judicial practice.

Key words: Tax benefit, unreasonable tax benefit, tax, due diligence.

P. 31. *Kukushkina N.S.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

The concept of the life cycle: the main directions of research, the features of the life cycles of coal mining organizations

The basic concepts and terms used in the concept of life cycle are considered. The article considers out the key aspects the certain concepts of the life cycle, depending on an object and a subject of researches. The main stages (steps) of life cycles used in separate concepts are considered. Are researched the main features of life cycles of the coal-mining organizations. Substantiated key positions of the need for empirical studies of the life cycles of coal mining organizations.

Key words: lifecycle, life cycle of the organization, coal mining organization.

P. 38. *Makarova E.N., Osipova T.Yu.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Problems and risks of crowd-technologies development in Russia

Problems of financial technologies development in Russia at this stage are systematized in the article. Authors considered the concept of crowd funding, its main types and financing models. Problems and risks of crowd-technologies development are classified in 3 groups of factors: imperfection of legal base, fraud and poor quality of financial technologies products.

Key words: financial technologies, crowd funding, financial risks.

P. 43. *Tushakova N.R.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

The concept of alternative investments and their varieties

A brief overview of alternative investments is made, the main varieties are reflected, and the main differences from traditional investments are shown. Alternative investments are presented as an important tool for maintaining the increase in cash.

Key words: investments, alternative, non-traditional.

P. 47. *Baymukhametova A. S.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Theoretical views on taxes as obligatory payments for a government revenue

The definition of taxes as a source of government revenue is examined in the paper. We consider that the economic substance of taxes is that they express the relationship of the financial income generation entities and citizens, as well as the accumulation of a certain percentage of their state revenue to perform their functions and tasks. The paper presents the point of views on taxes and tax policy as an important instrument of economic regulation. We consider that the role of fiscal policy in an economy regulation is significant, it is necessary to take into account at the building of the tax system.

Key words: taxes, taxation, tax system, tax policy, principles of taxation, government revenue, incomes of the state budget, financial resources of the state.

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БАЙМУХАМЕТОВА Аягюль Сериковна – магистр экономических наук, аспирант кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: ayagyul@bk.ru

ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: _finans_@sibmail.com

ИЩУК Татьяна Леонидовна – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: Tana.Itl@Mail.ru

КУКУШКИНА Наталья Сергеевна – соискатель кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). Ведущий аудитор ООО «Аудит-Оптим-К» (г. Кемерово). E-mail: natalikemku@mail.ru

МАКАРОВА Елизавета Николаевна – магистрант второго года обучения Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск), магистерская программа «Финансы и учет в организациях». E-mail: liza.tsu@yandex.ru

НИКУЛИНА Ольга Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: olganikulyonok@yandex.ru

ОСИПОВА Татьяна Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: osipovatyu@yandex.ru

СЕМБЕКОВ Амир Катеевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов, налогообложения и страхования Карагандинского экономического университета (г. Караганда, Казахстан). E-mail: sembekov_a@asko.kz

ТУШАКОВА Наиля Руслановна – студентка 3-го курса Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: tushakova.naily@yandex.ru

ЧУВЕЛЕВА Елена Анатольевна – кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Новокузнецкого филиала (института) Кемеровского государственного университета (г. Новокузнецк). E-mail: ChuvelevaEA@yandex.ru

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА И ФИНАНСОВ»

Редакция принимает статьи, набранные в текстовом редакторе WinWord. Статьи должны быть представлены в электронном и в распечатанном виде (формат А4). Иллюстрации (рисунки, таблицы, графики, диаграммы и т.п.) дополнительно предоставляются в отдельных файлах, вложенных в авторскую электронную папку.

Все рисунки выполняются только в черно-белой гамме, полноцветные иллюстрации не допускаются.

В начале статьи указываются:

1) номер по Универсальной десятичной классификации (УДК); код JEL (система классификации Американской экономической ассоциации)*

2) инициалы и фамилия автора;

3) название статьи (строчными буквами, например: Иерархия универсума в ранней прозе Флобера);

4) её краткая аннотация (до 50 слов); аннотация выделяется курсивом и отделяется от текста статьи пропуском строки;

5) ключевые слова (3–5).

Текст набирается шрифтами Times New Roman или Symbol (для формул), размер шрифта – 12 кеглей, межстрочный интервал – одинарный, поля (все) – 2 см, абзацный отступ – 0,6 см.

Нумерация страниц сплошная, с 1-й страницы, внизу по центру. Греческие символы, используемые в формулах, набираются прямым шрифтом.

При использовании дополнительных шрифтов при наборе статьи такие шрифты должны быть представлены в редакцию в авторской электронной папке.

Ссылки на использованные источники приводятся после цитаты в квадратных скобках с указанием порядкового номера источника цитирования, тома и страницы, например: [1. Т. 2. С. 25]. Список литературы располагается после текста статьи, нумеруется (начиная с первого номера), предваряется словом «Литература» и оформляется в порядке упоминания или цитирования в тексте статьи (не в алфавитном порядке!). Под одним номером допустимо указывать только один источник.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок.

Для статей, содержащих формулы:

Формулы не должны превышать по ширине 8 см. В редакторе формул в меню «Размер» опцию «Определить» выставить: обычный – 10 пт, крупный индекс – 6 пт, мелкий индекс – 5 пт, крупный символ – 13 пт, мелкий символ – 6 пт. Если формула имеет несколько строк, установите их по центру, выбрав в редакторе формул в меню «Формат» опцию «По центру». Если у формулы есть нумерация, то она ставится в круглых скобках после последней части формулы. Математические обозначения, которые нет необходимости набирать с помощью редактора формул (например, Ai, μ и т.д.), желательно набирать с клавиатуры.

Памятка авторам

В статье настоятельно рекомендуется:

– НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab),

– НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию),

– НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев),

– НЕ ставить двойные, тройные и т.д. пробелы между словами.

Рекомендуется применять в статье только один тип кавычек (« »).

Помнить о том, что необходимо различать дефис (-) и тире (–). Тире выставляется нажатием сочетания двух клавиш Control и «минус» («Ctrl» + «–»).

Все цитаты в статье должны быть соотнесены со списком литературы, при прямом цитировании обязательно указываются номера страниц. Список литературы не следует смешивать с примечаниями.

Редакция настоятельно просит авторов проверять электронные файлы на наличие вирусов.

Объём статьи, включая аннотацию и список литературы: для авторов, имеющих учёную степень, – до 8 страниц, для авторов без учёной степени – до 5 страниц. Объем статьи должен быть не менее 3 страниц.

Двумя отдельными файлами обязательно предоставляются:

1. Английский вариант инициалов и фамилии автора, перевод названия своей организации, названия статьи (например: The hierarchy of the universe in Flaubert's early prose), аннотации и ключевых слов.

2. Сведения об авторе по форме:

– фамилия, имя, отчество (полностью);

– учёная степень, учёное звание;

– должность и место работы / учёбы (кафедра / лаборатория / сектор, факультет / институт, вуз / НИИ и т.д.) без сокращений, например:

ПЕТРОВ Андрей Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: petrov@mail.ru

– ФИО, должность и место работы научного руководителя (для студентов, аспирантов и соискателей);

– специальность (название и номер по классификации ВАК);

– предполагаемые сроки защиты диссертации (год, месяц);

– почтовый адрес;

– телефоны (рабочий, домашний, сотовый).

Всего автор оформляет и подаёт три электронных документа:

1) текст статьи с аннотацией и ключевыми словами на русском языке;

2) английский вариант имени и фамилии автора, названия своей организации, названия статьи, аннотации и ключевых слов;

3) сведения об авторе.

Файлы, представляемые в редакцию, должны быть поименованы по фамилии автора в латинской графике (например, Ivanov1.doc, Ivanov2.doc, Ivanov3.doc) и вложены в папку, названную аналогично (например, Ivanov). При передаче электронной папки обязательно использование архиваторов WinZip или WinRar (например, Ivanov.zip или Ivanov.rar).

Авторы должны представить в редакцию письмо, в котором указывается согласие автора на публикацию статьи и размещение её в Интернете (см. приложение). Письмо должно быть подписано автором и заверено в организации, в которой он работает или обучается. В случае соавторства каждый из авторов подписывает и заверяет отдельное письмо.

Статьи сдаются в редакцию журнала (главный корпус Томского государственного университета, офис. 06) или присылаются по электронной почте (fbd@bk.ru). Письма-согласия присылаются по почте (634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, Главный корпус Томского государственного университета, для ВШБ).

Результаты рассмотрения статьи сообщаются автору по электронной почте или по телефону.

В случае несоблюдения каких-либо требований редакция оставляет за собой право не рассматривать такие статьи.

web-site: http://journals.tsu.ru
тел. (382-2) 783-743

* Система используется для классификации статей, диссертаций, книг, обзоров и рабочих документов в EconLit и используется крупнейшими издательствами. Описания и примеры можно увидеть в руководстве по JEL-кодам: https://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php .

Оригинальный классификатор JEL доступен на сайте Американской Экономической Ассоциации (AEA): https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel.

Перевод классификатора на русском языке, который будет удобен пользователям, можно посмотреть на сайте журнала «Финансы и кредит»: http://www.fin-izdat.ru/authors/jel_classificator.php

Приложение к «Правилам оформления статей в журнал»

Главному редактору журнала «Проблемы учета и финансов»
профессору А.А. Земцову

Я, _____,

(фамилия, имя, отчество)

_____,

(должность, место работы)

прошу Вас опубликовать мою статью

«_____

_____

_____»

в журнале «Проблемы учета и финансов».

Данным письмом я также:

1) даю свое согласие на осуществление редактирования моей статьи

«_____

_____»,

необходимого для ее опубликования. Такое редактирование при этом не должно влечь за собой изменения смысла статьи, ее сокращения или включения дополнений к ней, снабжения ее какими-либо пояснениями, комментариями без моего согласия;

2) даю своё согласие на совершение издателем журнала и лицами, имеющими право использования исключительных прав на журнал «Проблемы учета и финансов», любых действий, направленных на доведение моей статьи «_____

_____»

до всеобщего сведения, в том числе на ее воспроизведение, распространение как в составе составного произведения (журнала «Проблемы учета и финансов»), так и отдельно, размещение в сети «Интернет», включение в электронные базы данных, а также на безвозмездную передачу указанных прав третьим лицам, при условии соблюдения моих неимущественных авторских прав (в том числе права авторства, права на имя, права на неприкосновенность произведения);

3) даю согласие на извлечение из моей статьи и использование на безвозмездной основе метаданных (название, имя автора (правообладателя), аннотации, библиографические ма-

териалы и пр.) с целью их включения в базу данных РИНЦ – Российский индекс научного цитирования, содержащую библиографическую информацию (библиографическое описание статей и пристатейные ссылки).

« » _____ 20___ г.

Подпись

Удостоверение подписи