

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ

№ 27 2017

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. Ицук,
М.А. Сорокин,
О.Ю. Фомичева (отв. секретарь)

Редакционный совет:

Л.С. Гринкевич, д-р экон. наук, профессор (Томск),
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/puf/>; тел.: (382-2) 783-680

Редактор Е.Г. Шумская

Верстка Е.Г. Шумской

Подписано в печать: 15.05.2018

Дата выхода в свет: 18.05.2018

Формат 60×84¹/₈

Бумага офсетная № 1

Усл. печ. л. 8,8

Тираж 50 экз.

Заказ № 3148

Журнал отпечатан на полиграфическом оборудовании
Издательского Дома Томского государственного университета
634050, г. Томск, Ленина, 36
Тел.: 8(382-2) 52-98-49; 8(382-2) 52-96-75
<http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru

Журнал выпускается при содействии кафедры финансов и учета
Института экономики и менеджмента ТГУ

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

© Коллектив авторов, 2018

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND FINANCE

№ 27 2017

The Journal is founded in 2011.

Problems of Accounting and Finance
is quarterly Journal of scientific research and practice
ISSN 2222 – 9388

Founder is Tomsk State University
The Journal is registered by the Federal Service for Supervision
of Communications, Information Technology and Mass Media
(Roskomnadzor)
The certificate of registration of PI No. FS77 – 44100

Editorial board:

Anatoliy A. Zemtsov (editor-in-chief),
Tatiana Yu. Osipova (deputy chief editor),
Tatiana L. Ishchuk,
Maksim A. Sorokin,
Olga Yu. Fomicheva (assistant editor)

Editorial council:

Larisa S. Grinkevich, Doctor of Economics, professor (Tomsk),
Anatoliy A. Zemtsov, Doctor of Economics, professor (Tomsk),
Nikolay T. Labyntsev, Doctor of Economics, professor (Rostov),
Svetlana V. Pankova, Doctor of Economics, professor (Orenburg),
Yuriy G. Shvetsov, Doctor of Economics, professor (Barnaul),
Lyudmila I. Horuzhyy, Doctor of Economics, professor (Moscow),
Yuriy S. Ezrokh, Doctor of Economics, professor (Novosibirsk)

The editorial office:

634050, Tomsk, Lenin Ave., 36; e-mail: fbd@bk.ru
web-site: <http://journals.tsu.ru/puf/>; phone: (382-2) 783-680

Editor: Elena G. Shumskaya

Imposition by Elena G. Shumskaya

The Journal is sent for the press: 5/15/2018

Date of issue: 5/18/2018

Format 60×84¹/₈

Paper offset No. 1

Circulation is 50 pieces.

Order No. 3148

The Journal is printed on the printing equipment
of Publishing house of the Tomsk state university
634050, Tomsk, Lenina, 36
Phone: 8 (382-2) 52-98-49; 8(382-2) 52-96-75
<http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru

The Journal is issued by assistance of staff of finance and accounting
department of Institute of Economics and Management of TSU

The point of view of authors of papers can not coincide with the point of
view of edition. At a reprint the reference to the Journal is obligatory

© Group of authors, 2018

Содержание номера

Швецов Ю.Г. Социально-экономические последствия бюрократизации российского государства	3
Земцов А.А. Доктрина финансового права в РФ с позиций системы национальных счетов	9
Осипова Т.Ю., Макарова Е.Н. Альтернативные инструменты финансирования бизнес-проектов	24
Зорина Т.М. Инвестиционная привлекательность региона (инвестиционная статистика).....	30
Костенко О.В., Васильева А.М. Особенности финансовой подсистемы и денежных потоков организаций потребительской кооперации	34
Кукушкина Н.С. Структура угледобывающей отрасли России: интеграция как стратегия финансового менеджмента угледобывающих компаний	39
Бокатая С.В. Внутренний финансовый контроль в угольных холдинговых компаниях	46
Гарцуева Е.В. Доходные роли как форма монетизации базового актива домохозяина.....	49
Имонов О.Д. Исламские и мусульманские финансы в домохозяйствах мусульман	52
Киселевич А.В. Структура неналоговых доходов города Томска: основные тренды	58
Ильина Т.Г., Корнющенко А.В. Анализ инфляционных ожиданий в политике инфляционного таргетирования Банка России: новые подходы	67
Аннотации статей на английском языке	70
Краткие сведения об авторах	72
Правила оформления статей в журнал	74

Contents

Shvetsov Yu.G. Socio-economic consequences of the bureaucratization of the Russian state	3
Zemtsov A.A. The doctrine of financial law in the Russian Federation from the standpoint of the system of national accounts	9
Osipova T. Yu., Makarova E.N. Alternative instruments of business projects financing	24
Zorina T.M. Investment attractiveness of region (investment statistics).....	30
Kostenko O.V., Vasilieva A.M. Russian Centro Soyuz co-operative organizations: peculiarities of financial system and monetary flows	34
Kukushkina N.S. Structure of coal mining industry of Russia: integration as a strategy for financial management of coal mining companies	39
Bokataya S.V. Internal financial control in coal holding companies	46
Gartsuyeva Ye.V. Profitable roles as a form of monetization of the underlying asset of the householder	49
Imonov O.D. Islamic and Muslim finance in households of Muslims	52
Kiselevich A.V. The structure of non-tax revenues in Tomsk: main trends	58
Il'ina T.G., Korniyushenko A.V. Analysis of inflation expectations in the inflation targeting policy of the Bank of Russia: new approaches.....	67
Abstracts of papers in English.....	70
Information about authors	72
Article Submission Guidelines	74

УДК 338.242.4
DOI: 10.17223/22229388/27/1

Ю.Г. Швецов

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ БЮРОКРАТИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА

Рассматриваются проблема бюрократизации государства и важнейшие социально-экономические последствия этого явления. Раскрывается сущность бюрократии, проанализированы характерные особенности ее функционирования в РФ, обосновываются материальная основа бюрократии и ее доминирующее положение в обществе. Сделан вывод о перепрофилировании бюджета на обслуживание интересов бюрократии.

Ключевые слова: бюрократия, государство, бюджетная реформа, бюджетная система, налоговая система.

Государство, как и любой другой общественный институт, существует исключительно потому, что в этом качестве оно необходимо обществу. Цель функционирования государства непосредственно связана со служением интересам экономических агентов и населения. Поэтому оценка эффективности деятельности государства всегда связана со степенью реализации этой функции.

С таких же позиций рассматриваются и приоритеты, на основании которых происходит распределение централизованного фонда денежных средств по различным сферам национального хозяйства. В самом общем виде направления расходования финансовых ресурсов, привлекаемых государством, зависят от тех функций, которые оно выполняет.

Для формирования той или иной структуры и объема государственных финансов в демократическом обществе необходимо, прежде всего, признание и определение таких государственных потребностей, которые должны быть удовлетворены в интересах всего населения.

В авторитарном же государстве оно само определяет круг своих полномочий и, стало быть, объем финансовых ресурсов, мобилизуемых на свои нужды. Здесь уже общественные, в широком смысле слова, и государственные потребности, как правило, не совпадают, между ними всегда есть значительные различия.

Следовательно, говоря о роли государства в регулировании рыночной экономики, неправомерно смешивать функции собственно государства и чиновников, находящихся на его службе на всех уровнях иерархического управления. Их интересы являются диаметрально противоположными в авторитарном обществе, сближение этих интересов начинает происходить только по мере перехода социума на принципы демократического развития. В тоталитарном же государстве оно обслуживает

интересы преимущественно правящего класса, запросы же всего остального населения страны учитываются исключительно по остаточному принципу. В последнем случае реальностью становится полная утрата контроля общества над бюрократией, превратившейся в автократический класс.

Таким образом, бюрократия является одним из крайних вариантов несовершенства государственного вмешательства в экономику, в основе которого лежит неспособность обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

Авторитарность российского государственного устройства на основе господства в нем класса чиновников ведет к систематическим негативным просчетам в осуществляемой экономической политике как на законодательном, так и на исполнительном уровне, причем не только и не столько в чрезвычайных обстоятельствах, а в условиях стабильной социально-политической ситуации в стране.

Тотальная бюрократизация властных структур фактически ставит под сомнение существование самого государства, так как снижает его зависимость от населения. Государство начинает функционировать как самостоятельная политическая сила в интересах не всего общества, а той его части, которая привела к власти «свою» политическую силу или группу.

Одним из наиболее негативных последствий бюрократической составляющей бюджета авторитарного государства является возрастание государственных расходов на содержание чиновников. По официальным данным, при сокращении общего числа занятых в стране количество работников аппарата управления за период 1996–2010 гг. увеличилось более чем в 1,7 раза, причем после 2004 г. их число существенно возросло, достигнув значения 1,9 млн чел. Если же к последним приплюсовать число работающих во всех муниципальных службах, государственных корпорациях, МУПах, ВГУПах, силовых структурах, а также руководящих служащих ряда предприятий с государственным участием и т.п., то набирается не менее 5–6 млн чел. т.е. три раза больше [1–3]. В 2016 г. численность занятых в органах власти и управления увеличилась по сравнению с 2010 г. еще как минимум на 30% [4].

История авторитетно свидетельствует о неминуемой подверженности любого государства процессу бюрократизации аппарата. Протекая с разной степенью интенсивности, этот процесс неизменно приводит к тому, что бюрократия «встраивается» в систему власти и управления, административно-хозяйственный механизм и аппаратные структуры каждой страны.

Хотя бюрократии всех стран имеют много общих черт, российская номенклатура все же во мно-

гом уникальна. При этом она идентична как советской, так и царской. Бюрократии в нашей стране удалось пронести большинство своих обычаев, традиций и ценностей через всю историю государства, несмотря на то что ее кадровый состав полностью и не раз менялся.

Отличительными чертами российской бюрократии всегда являлись и являются доведенная до предела сложность административной системы, чиновничество и постоянная ориентация всех чинов, независимо от ранга, на негосударственные доходы. К последнему российских чиновников всегда подталкивала невысокая заработная плата, которая и устанавливалась-то с учетом возможности получения нелегальных, коррупционных доходов. Особую ценность в такой системе имела и имеет не заработная плата, а доходность места.

Еще одной особенностью истинно российского менталитета, заложенной в генах русского человека, является чрезмерное, по сравнению с другими странами, поклонение большинства граждан государству. Веками воспитанные в условиях его всемогущества, россияне привыкли его идеализировать и приписывать ему все победы и достижения страны. При этом государство выступает в народном сознании как некий абстрактный образ, не связанный с конкретными чиновниками, которые, конечно, могут быть нечестны, несправедливы и корыстолюбивы.

Рядовому россиянину до сих пор несвойственно относиться к государственным служащим и государству в целом как к нанятым им для выполнения вполне определенных функций работникам. Такое отношение порождает бесконтрольность государственного аппарата перед обществом и поощряет бюрократизацию и коррупцию, а главное – не создает у номенклатуры стимулов для проведения насущных преобразований в политической, экономической и социальной сферах жизнедеятельности общества.

Бюрократическая система управления означает в самом общем случае процесс постепенного отхода деятельности организации от ее общественно полезных целей и подчинения закономерностям внутрикорпоративного иерархического развития. Рассмотрим эти закономерности более подробно.

Увеличение доли государственных расходов в ВВП экономически развитых стран стало закономерностью номер один. Несомненно, что безудержный рост расходов государства является негативным фактором экономического развития, за которым скрываются интересы огромной и связанной общими узами армии чиновников.

Важнейшей закономерностью, обуславливающей постоянный и неизбежный рост всех централизованных органов управления и в первую очередь государства является известный закон о соот-

ношении сложности объекта управления и управляющей им системы. В теории управления он выражается в том, что сложность управляющей системы растет во много раз быстрее, чем сложность объекта управления.

Политика бюрократического аппарата всегда планируется с ориентацией на прошлый опыт, поэтому в ней почти никогда нет места радикальным преобразованиям, предусматривающим нестандартные решения проблем. Все подчинено тактике внесения бюрократией незначительных поправок в действующие организационные элементы – структуры, процессы, технологии и т.п.

Главной целью номенклатуры является консервация ранее достигнутого уровня, поэтому любые новшества и изменения действующего порядка наталкиваются на ее сопротивление, связанное с необходимостью оправдать существующее состояние.

Бюрократический централизм постоянно стремится к унификации всех управленческих элементов, вопреки сложности и многообразию реально существующих объектов, а потому попросту не способен обеспечить грамотное и оперативное руководство ими, требующее мгновенного принятия решений.

Третьей закономерностью бюрократической системы управления является то, что важнейшей целью функционирования организации является сохранение и расширение ее влияния в экономической, административной и политической системах общества.

При этом государственные организации борются за власть и собственное влияние в основном бюрократическими методами. Поэтому каждая из них старается минимизировать ответственность за принятые ею решения; постоянно увеличивать численность своих сотрудников и наращивать объем предоставляемых ей со стороны государства финансовых и материальных ресурсов.

Следующая закономерность может быть подчерпнута из законов Паркинсона. В соответствии с одним из них любая бюрократическая организация вырастет настолько, насколько ей позволят внешние условия. По Паркинсону, бюрократическая организация сама находит себе работу, и любая работа, независимо от ее объема, может заполнить собой все отведенное ей время. Поэтому, если организация хотя бы на время выведена из-под внешнего общественного контроля, она тут же начнет расширяться независимо от ее функций, целей и необходимого объема работы.

Значимость каждого чиновника в бюрократической системе определяется, прежде всего, количеством подчиненных. Поэтому он заинтересован в увеличении числа подчиненных и уменьшении числа соперников, претендующих на его место.

Аналогичным образом его подчиненные также стремятся сначала заполучить, а потом расширить собственный штат работников. Именно так и происходит рост чиновничьей пирамиды.

Закономерностью является и то, что бюрократическая конкуренция принципиально отличается от коммерческой. Если предприниматель получает прибыль, когда поставляет на рынок продукцию с меньшей себестоимостью или лучшего качества, то доход и значимость чиновника практически полностью зависят от занимаемого им места, должности и связанных с ней видимых и невидимых льгот.

Когда предприниматель занят внедрением различных инновационных разработок, направленных на снижение себестоимости продукции и увеличение прибыли, то законы коммерческой конкуренции побуждают его следовать интересам всего общества.

При бюрократической же конкуренции чиновник занят, по сути, пустопорожными и ничего не значащими для общества бюрократическими инновациями, увеличивающими значимость его позиции на служебной лестнице. Эти «инновации», как правило, связаны с процессом документооборота в данной организации. Придать им большую значимость возможно путем увеличения потоков служебной документации с обязательными процедурами согласований, визирований и т.п.

Следующая закономерность – властно-иерархическая форма бюрократического управления. Власть номенклатуры можно представить в виде пирамидальной структуры, на самом вершине которой находятся чиновники, наделенные максимальными правами и полномочиями, а все ниже лежащие ступени занимают аппаратчики с их все меньшим и меньшим набором.

Естественным следствием властно-иерархической формы бюрократического управления является игнорирование чиновниками потребностей общества в угоду собственным интересам и интересам иерарха. Поэтому важнейшей составляющей процесса бюрократического управления выступает стремление чиновника к укреплению своего положения на иерархической лестнице власти с тем, чтобы использовать его в своих частных интересах, удовлетворяя собственные потребности.

Противодействие систематическому общественному надзору является еще одной характерной особенностью бюрократического управления, проявляющейся в том, что бюрократия старается быть субъектом, а не объектом контроля. Это связано с тем, что чиновник всегда находится в выигрышном положении по сравнению с другими гражданами, он имеет доступ к профессиональной информации (разного рода нормативные акты, ведомственные инструкции, служебные материалы и т.д.).

Отсутствие такой информации вынуждает людей платить чиновнику мзду, которая и составляет основной доход бюрократа.

С другой стороны, чиновники осуществляют административный контроль в своем ведомстве, усиливая его над действиями подчиненных и ослабляя – над собой со стороны вышестоящих руководителей. Однако номенклатурные работники всегда находят компромисс между собой, что неизбежно формализует сам процесс контроля.

Поэтому многочисленные служебные нарушения чиновников редко сопровождаются их отставками. Административные проверки почти всегда носят формальный характер и имеют последствия только для опальных аппаратчиков. При этом часто государственные комиссии по расследованию служебных преступлений в реальности оказываются инспекциями по сокрытию их подлинных причин и масштабов. То есть бесконтрольность чиновников ведет к безнаказанности их действий.

Отсутствие контроля «сверху» в бюрократическом обществе выражается в невозможности его осуществления одной ветвью высшей власти над другой, что проявляется в слабости судебного и законодательного контроля над действиями исполнительной власти.

Отсутствие контроля «снизу» за бюрократией проявляется в ее монополии принимать решения и не нести за них ответственности. Именно таким образом номенклатура игнорирует общественное мнение и проявляет индифферентность к последствиям хозяйственной деятельности. Реальные возможности контролирующих действий за административно-управленческим персоналом со стороны общества можно смело оценивать как нулевые. Форм низового контроля не существует вообще, ибо отсутствует какая-либо государственная инициатива для их создания.

Важнейшей закономерностью является бюрократизация бюджетного процесса. Учитывая, что бюджет – это основной источник бюрократической ренты, причем более прибыльный, чем даже бизнес на освоении природных ресурсов, нефти и газа, в России до сих пор не создан эффективный и прозрачный механизм бюджетного процесса. Рискнем предположить, что он и не будет создан, ибо бюрократические структуры в силу своего доминирующего положения в обществе этого не допустят.

Неспособность продуктивно использовать благоприятную экономическую конъюнктуру за счет нефтегазовых доходов федерального бюджета приводит к тому, что в сфере материального производства не делается ставка на использование достижений научно-технического прогресса в качестве основного источника экономического роста, страна не обеспечивается современными образованием и здравоохранением, наукой и культурой, необходи-

мым качеством рабочих мест, а в итоге и высоким уровнем жизни большинства населения. За счет перераспределения сверхдоходов от продажи сырья удовлетворяются лишь сверхпотребности небольшой части населения.

Неудивительно поэтому, что изжившая себя инерционная модель социально-экономического развития государства проектируется и на перспективу. Так, в правительственной «Концепции развития экономики РФ», рассчитанной на период до 2020 г., равно как и в подготовленных Минэкономразвития России «Основных параметрах прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов» запланированное государственное финансирование расходов на воспроизводство человеческого потенциала остается ниже уровня, достигнутого ныне в развитых странах, тогда как выход на этот уровень, с учетом накопленных средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, возможен и гораздо раньше.

Подобное затягивание процесса выравнивания значения рассматриваемых показателей в России и в развитых странах, разумеется, не способствует переходу нашей экономики на инновационный путь развития. Хуже того, в течение ближайших трех лет намечено сохранить двукратное относительно мировых стандартов недофинансирование образования, здравоохранения и науки, в которых именно сейчас критически важно провести модернизацию и кардинально поднять заработную плату, на чем справедливо настаивают многие специалисты [5–8].

Можно констатировать, что в условиях бюрократического государства отсутствуют стимулы для проведения насущных преобразований в политической, экономической и социальной сферах жизнедеятельности общества.

Такое отношение порождает бесконтрольность государственного аппарата перед обществом и поощряет бюрократизацию и коррупцию, а главное – не создает у номенклатуры стимулов для проведения насущных преобразований в политической, экономической и социальной сферах жизнедеятельности общества.

При этом нельзя ограничиваться оценкой результатов административной реформы по числу проанализированных и перераспределенных функций управления, по перечню разработанных стандартов и регламентов, снижению затрат на управление и т.п., ибо они являются отражением процесса проведения административной реформы, а не показателями ее эффективности.

Еще П.А. Столыпин заметил, что «в России любят затевать реформы только потому, что так легче скрыть неумение править» [9]. В связи с этим можно утверждать, что бюрократическая система

управления, занимая доминирующие позиции в обществе, попросту блокирует все кардинальные изменения в экономическом и политическом реформировании государства. Поэтому осуществленная в середине 2000-х гг. административная реформа не дала и не могла дать позитивных результатов, ибо была направлена не на искоренение корней бюрократии, а лишь на видоизменение структурного соотношения ее сил. Кроме того, реформа проводилась по инициативе и методами номенклатуры, что заранее предопределило ее провальный результат.

Ни одна из проведенных в РФ реформ не может рассматриваться как полноценная реструктуризация властных органов управления, ибо в своей основе была направлена не на повышение эффективности управленческих функций, а представляла собой лишь перегруппировку аппаратных структур государственной власти. Скажем, успех административной реформы выражается, прежде всего, в сокращении численности бюрократического аппарата, но может ли хоть одно наше министерство или агентство претендовать на такое достижение?

Эволюция государственного аппарата происходит не в направлении следования общераспространенным в цивилизованном обществе принципам самоуправления, а по пути расширения административно-командных методов управления, усиления централизма в руководстве. Это неминуемо привело, с одной стороны, к отходу от эффективного решения реальных социально-экономических проблем развития государства, несовпадению интересов бюрократии с интересами деловых и политических кругов в динамичном развитии экономики и усилении демократических начал обществе, а с другой стороны, к полному игнорированию потребностей населения страны.

Знаменитый закон Вагнера, в соответствии с которым величина государственных расходов растет быстрее общего объема производства, в нашей стране реализуется в гипертрофированной форме: доля бюджетных средств на содержание бюрократической номенклатуры возрастает в суммарной величине государственных средств, намного опережая рост общего объема производства. Бюрократия в процессе своей деятельности, по существу, превратилась в искусственно созданную монополию, захватившую под свой контроль все ведущие рычаги управления в стране.

Сегодня номенклатура как господствующий класс в нашем обществе выполняет классическую двуединую функцию – распределительную (распределение национального дохода) и контрольную. Национальный доход распределяется и используется исключительно в интересах бюрократии, которой чужды интересы других слоев населения страны. Отсюда и резкая поляризация общества:

бюрократия (чиновники) и пробюрократические собственники (т.е. имеющие всевозможные льготы по ведению бизнеса в обмен на часть прибыли; классический пример – отечественные олигархи), с одной стороны, и население и независимые предприниматели (как правило, мелкие) – с другой.

Все попытки (в том числе посредством различного рода реформ) разрушить власть бюрократии или подорвать ее роль в национальной экономике она решительно пресекает. Система отторгает любого, кто не подчиняется ее законам. Она полностью контролирует все важнейшие рычаги власти: силовые структуры, финансы и прочее, в чем проявляется контрольная функция номенклатуры.

Материальной основой существования и сохранения господствующего положения бюрократии в обществе является перераспределение ею национального дохода в свою пользу путем концентрации средств населения в виде поступающих в бюджет налоговых платежей юридических и физических лиц. Таким образом, население, помимо своей воли, содержит за свой счет многочисленный штат номенклатуры, которая распределяет и перераспределяет бюджетные средства в собственных интересах.

Главным теоретическим постулатом обоснования целесообразности своего существования бюрократия считает необходимость государственного регулирования экономики, придание стихии рынка цивилизованного характера. Однако фактически, если отвлечься от популистских и декларативных лозунгов, номенклатура предстает в роли некоего посредника между предпринимателями, с одной стороны, наемными работниками в частном секторе и тружениками бюджетной сферы – с другой.

Бюрократия опутала наше общество незримой паутиной, парализовала экономику, поставила ее на службу собственным интересам, получая дань от крупных и мелких собственников, с помощью экономических и административных методов подавляя сопротивление предпринимателей и проявляя полное безразличие к жизненному уровню населения и национальным интересам страны.

При этом исходным (отправным) моментом начала бюрократизации любых, в том числе недавно созданных, аппаратных структур является постепенная утрата ими содержательной направленности своей деятельности, которая усиливается по мере свертывания демократии в обществе. Как социальное явление бюрократия представляет собой специфическую группу людей, осуществляющих деятельность, связанную с выполнением функций по управлению государством, и образовавших особую, трудно контролируемую сферу собственных корпоративных интересов.

Другими словами, бюрократия предстает как замкнутое общество в структуре государственного

аппарата, реализующее функции власти от имени государства, при этом солидаризирующее себя и свои корпоративные интересы с государством и государственными потребностями.

Как уже отмечалось, характерными чертами бюрократии являются жесткая внутренняя иерархия организации и одновременно закрытый характер ее деятельности по отношению к внешнему миру, обеспечивающие надежный заслон для утечки информации. Иерархическая структура бюрократии обуславливает абсолютизацию силы центральных органов управления, т.е. зависимость от узкого круга лиц, сосредоточивших в своих руках всю полноту административной власти. Построенная по принципу пирамиды, бюрократическая система сформировала разбухший и разветвленный аппарат управления, подчиненный центру, осуществляющий контроль за всеми сферами жизнедеятельности общества.

Для любой бюрократии (по существу, неважно, социалистической или капиталистической) предпочтительной формой собственности является государственно-монополистическая. Реализуя функции владения, пользования и распоряжения этой собственностью, она предстает в виде сложного, дублированного по иерархической лестнице механизма власти и управления, сросшегося с государством и одновременно выступающего над ним надстройкой.

Фактически государство попадает в частную собственность к бюрократии, при этом последняя как собственник имеет приоритет по отношению ко всем остальным классам и слоям общества.

Номенклатура в нашей стране все активнее реализует на практике стратегию «собственника государства». Будучи неподотчетной населению, изолированной от гражданского общества, она отличается крайним консерватизмом и нетерпимостью к демократическим институтам, что резко снижает «иммунитет» общества.

Главная же опасность заключается в том, что из чисто аппаратного явления бюрократизм к настоящему времени вырос в целостную систему, заполонившую все институты страны и подчинившую их всей мощью государственной власти своей идеологии. Поэтому государство у нас сейчас существует уже лишь в виде различных бюрократических сил, связанных между собой посредством субординации.

Именно бюрократия занимает доминирующее положение в стране, обеспечивая проведение всех реформ и принятие всех экономических законов в свою пользу, извлекая из этого для себя материальную выгоду (своего рода прибыль). При этом жесткая вертикальная иерархия бюрократии проявляется следующим образом: федерального значения (элита), региональная, местная. Доходы и их

источники различных иерархических групп чиновников существенно различаются, общим же для всех них является одно – основой их благосостояния является консолидированный бюджет России.

В результате созданная номенклатурой в ходе длительного эволюционного развития система поставила как саму бюрократию, так и источники ее доходов вне общественного контроля.

Литература

1. Аргументы и факты. 2009. № 6. С. 4.
2. Аргументы и факты. 2007. № 4. С. 8.

3. Комсомольская правда. 2011. 24–31 марта. С. 7.
4. Зарплата и численность чиновников в регионах России за 2016 год. URL: regnum.ru/news/2252771.html.
5. Аганбегян А.Г. Экономика России на распутье. Выбор посткризисного пространства. М. : АСТ, 2010. С. 48.
6. Амосов А.О. О неиндустриальном сценарии в Концепции развития до 2020 г. // Экономист. 2011. № 6. С. 3–17.
7. Глазьев С. Стратегические предпосылки модернизации и инновационного развития российской экономики. М. : ГУУ, 2014. С. 125.
8. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России. М. : Бином, 2012. С. 162.
9. Швецов Ю.Г. Бюрократия как основа стагнации российского государства // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. - № 16. – С. 2-8.

УДК 336.1
DOI: 10.17223/22229388/27/2

А.А. Земцов

ДОКТРИНА ФИНАНСОВОГО ПРАВА В РФ С ПОЗИЦИЙ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

Ключевые слова: *домохозяйства, налоги, налоговые платежи, законное изъятие собственности, мультикаскадная система изъятия собственности.*

Параллельные прямые – прямые, которые, будучи продолжены в обе стороны неограниченно, ни с той ни с другой стороны между собой не встречаются.

Евклид. Начала

В предыдущей статье о доминировании государства [1] я описал модель реального государства (МРГ) и в общих чертах систему мультикаскадного изъятия имущества. В целом поддерживая философию выделения элементов системы, я думаю, что повинности входят в более глобальную систему, ведь речь не идет об имуществе. Вопрос этот обширный, имея колоссальную историческую составляющую и заметное современное значение, требует отдельного рассмотрения.

В этой же работе будут приведены примеры, которые полностью подтверждают характеристики МРГ в сфере принудительных изъятий. Фискальная нагрузка на экономику [2] в Российской Федерации количественно соответствует Австрии и другим Европейским странам – 45–50% доходов общего правительства в ВВП, выше России из развивающихся и переходных стран только Беларусь (> 50–55%) и четыре скандинавские страны – Финляндия, Дания, Норвегия, Швеция [Там же. С. 151–152]. Исследователи выделяют пять категорий стран, к пятой категории относятся развивающиеся экономики с расширенной ролью государства как собственника и управляющего бизнесом, особой ролью публичного сектора, необходимостью расширенного потребления государством произведенной стоимости (например, в целях защиты национальной безопасности, обеспечения социальной стабильности, «удержания на плаву» и реструктуризации неэффективной и экстенсивной государственной собственности при переходе к рыночной экономике). Как следствие, складывается повышенная налоговая нагрузка, в конечном итоге тормозящая экономический рост. Пример – Россия [Там же. С. 153–154].

Перечень из 11 критериев Амилькаре Пувиане поразительно напоминает описание финансовой системы РФ. Если бы государство захотело выжать из населения максимальное количество денег, как

бы оно действовало? Вот 11 стратегий, которые правительство могло бы взять на вооружение:

1) использование косвенных, а не прямых налогов, чтобы налог скрывался в цене товаров;

2) инфляция, посредством которой государство сокращает ценность денег всех других экономических субъектов;

3) заимствование, чтобы отсрочить необходимое налогообложение;

4) налоги на дарение и предметы роскоши, когда налог сопровождает получение или покупку чего-то особенного, что снижает неприятность налога;

5) «временные» налоги, которые впоследствии не отменяют, хотя критическая ситуация проходит;

6) налоги, паразитирующие на социальном конфликте: обложение большими налогами непопулярных групп (состоятельных людей, курильщиков или тех, кто получает случайные прибыли);

7) жупел угрозы социальной катастрофы или предоставление услуги, в настоящий момент составляющей государственную монополию;

8) увеличение общего налогового бремени относительно небольшими приращениями (налог с продаж или налог, взимаемый путем вычетов из доходов в момент их получения) вместо единовременной суммы, выплачиваемой раз в год;

9) налоги, точный размер которых нельзя предсказать заранее, т.е. налогоплательщик находится в неведении о том, сколько он платит;

10) чрезвычайно сложная структура бюджета, чтобы общество не могло разобраться в бюджетном процессе;

11) использование агрегированных категорий государственных расходов, таких как «образование» или «оборона», чтобы непосвященным было трудно оценить отдельные статьи бюджета [3. С. 277].

Налог (метод законного изъятия собственности) по своей сути многодисциплинарен. В этой работе мы попытаемся взглянуть на него, как отмечалось, с позиции домохозяйственного бюджета, преимущественно освещая его финансово-правовой аспект, что позволит полнее представить формальное представление и суть существующих проблем: каким образом доминирование государства осуществлялось в области принудительного изъятия собственности.

В.А. Кашин выделил несколько подходов к изучению вопросов налогов и налоговых отношений: фискальный административно-правовой (который как раз у нас и превалирует); криминально-обвинительный (по нормам действующего НК РФ любой из граждан и предпринимателей может быть обвинен в нарушении налогового законодательства, и на этом строятся все официальные комментарии и разъяснения НК РФ); политический (в РФ незаметен); социально-экономический (разрабаты-

вается отдельными авторами, официальной наукой игнорируется); социологический (известен в вульгарном варианте как «опросы налогоплательщиков, “довольных” и “недовольных” уплатой налогов» [4. С. 39].

По мнению И.И. Кучерова, «налог является сложным институтом, который может рассматриваться и, соответственно, определяться с позиций различных наук. Имеет полное право на категорирование налога и экономическая наука. По мнению экономистов, сущность налога составляет изъятие государством в свою пользу определенной части ВВП в виде обязательного взноса. Определения налога, сформулированные представителями разных наук, не могут совпадать, поскольку отражают различные его стороны [5. С. 16].

Одной из тенденций последнего времени стал процесс интеграции научных исследований, наиболее отчетливо проявляющийся в экономической и правовой науках [6. С. 36].

Три главных вывода: на современном этапе уже невозможно рассматривать финансово-правовые отношения только с точки зрения публичного права, невозможно рассматривать финансово-правовые отношения в отрыве от экономики и ее теории и законов, а также невозможно использовать неюридизированные экономические термины без ограничения в их трактовании (понятиях) [7. С. 4].

В аргументированной позиции И.М. Зарипова утверждается: если рассматривать налог как целостное явление, нельзя не признать, что налоги – это явление не просто правовое, а экономико-правовое. Во-первых, налоги всегда являются производными от экономического обмена (налоги на экономический обмен) или экономического состояния (имущественные налоги). Во-вторых, налоги и сами по себе означают перераспределение в обществе экономических благ. Взимание налога одновременно означает отчуждение имущества (правовой аспект) и объективное уменьшение имущества налогоплательщика (экономический аспект). [8. С. 26]. Подход, объединяющий две диалектически связанные между собой части – экономическую (публичные финансы) и юридическую (отрасль права, регулирующая публичные финансы) – и до настоящего времени используется во многих зарубежных высших школах. Все это заставляет специалистов в области финансового права обратиться пристальное внимание на соотношение экономики и права в налогах. Возможно рассмотрение права и экономики в налоговых отношениях как формы и содержания (разумеется, не отрицая рассмотрения права как самостоятельного явления со своей формой и содержанием). Такой подход составляет особый вид междисциплинарного исследования (его можно назвать налоговедением) и

открывает большие перспективы для развития науки и практики [8. С. 27–28].

Рассматривая исторические аспекты налогообложения, С.С. Тропская замечает, что на рубеже XIX–XX вв. в континентальном и англосаксонском праве доминировали различные подходы к пониманию финансов. Если в первом случае понятие финансов преимущественно рассматривалось в узком смысле, т.е. применительно только к государственному (публичному) хозяйству, то во втором случае – в широком смысле: охватывало доходы, расходы и управление ими как публичными субъектами, так и частными лицами. В России к началу XX в. полностью разделялся подход немецкой школы [9].

Переход к рыночным отношениям в нашей стране в течение последних десятилетий сопровождается значительными изменениями в правовых нормах различной отраслевой принадлежности. Ярким тому примером являются нормы финансового права: финансовое право разрослось, оно стало весьма объемным. В свою очередь, научная доктрина, можно сказать, застыла на классическом определении предмета финансового права: это финансовая деятельность государства или деятельность, связанная с образованием, распределением и использованием государственных денежных средств, необходимых для выполнения его функций. Эти и другие обстоятельства говорят о необходимости уточнения предмета современного финансового права [Там же. С. 6].

Классический подход в данном случае означает, что из четырех основных экономических субъектов (СНС) финансовое право всесторонне рассматривает только финансы государства, а финансы других субъектов – только как имеющие отношение к единственному субъекту, что приводит к довольно необычным формулировкам с экономико-финансовой точки зрения.

По мнению С.О. Шохина, в последнее время в законодательной и практической деятельности властей отмечается тенденция, которую можно охарактеризовать как постепенное, но устойчивое поглощение частных финансов публичными. Широко применяются и неналоговые способы изъятия денег: постепенное повышающиеся тарифы на продукцию естественных монополий; систематическое повышение арендной платы (регионы). В итоге экономисты и предприниматели отмечают фактический рост налоговой нагрузки и более широкую дифференциацию ее составляющих. Денег у населения изымается все больше и разными способами. С юридической точки зрения это означает более широкое распространение императивного метода регулирования финансово-экономической деятельности частнопредпринимательских субъек-

тов и домохозяйств, а следовательно, принципов, методов и норм финансового права [10. С. 21].

С позиций господствующей доктрины это означает, что финансы домохозяйств – это не финансы, поэтому они не входят в предмет финансового права. Одна из причин этого теоретического своеобразия – наследие (влияние) советского финансового права, так называемые предрассудки: всякий раз, пытаясь постичь некий смысл, мы исходим из чего-то такого, что уже присутствует в нашем сознании и сообщает нашим усилиям направленность и форму. Речь идет о предрассудках и предпосылках.

Предрассудки искажают наше видение вещей; предпосылки же помогают осмыслить наблюдаемые явления и связи. Мы многому сможем научиться, если выработаем трезвый взгляд на вещи, бессознательно воспринимаемые нами как непреложные данности. Некритическое отношение к таким мнимым данностям обусловлено целым рядом причин, например потребностью в обобщенной картине целого или желанием свести многообразие явлений к небольшому количеству по возможности простых и непреложных первичных понятий. В результате мы выказываем склонность к абсолютизации отдельных, частных точек зрения, методов и категорий, а еще чаще смешиваем то, что безусловно известно или доступно познанию, с тем, во что мы верим. Такие предрассудки отягощают и парализуют нашу мысль. К. Ясперс выделяет шесть групп предрассудков. Наиболее универсальны первые две группы: философские и теоретические. [11. С. 41] Предрассудки ложные – фиксированные, ограниченные предпосылки, ошибочно воспринимающиеся как нечто абсолютное. Носители предрассудков едва ли отдают себе отчет в их природе; предрассудки обычно не осознаются, а их осознание служит залогом освобождения от их воздействия. Предпосылки истинные укорены в самом исследователе и лежат в основе его способности видеть и понимать явления. Будучи высвечены сознанием, они воспринимаются лучше, яснее, адекватнее [Там же. С. 48].

По мнению Е.М. Вожовой, для советского периода характерны десять особенностей понимания субъектов права. Особое значение для предмета нашей статьи имеют пять из них, которые говорят о преобладающем значении государственных публичных субъектов права, диктовавших свою волю индивидуам-физическим лицам, простым исполнителям: 3) ведущая роль государства и общества в жизни отдельного индивида-физического лица; 4) отрицание самостоятельного статуса и значения индивида-физического лица и радикальный отказ в пользу всеобщего; 5) всесторонняя трансформация человека в простого исполнителя функций социалистической общности; 6) наличие в гражданском обороте государственных юридических лиц и от-

сутствие частных; 10) развитию института «субъекты права» (а также «субъекты финансового права») препятствовало полное отрицание многочисленных работ дореволюционных ученых-правоведов [12. С. 22–23].

Пример современного прочтения – налог как обязанность (см. ниже).

По мнению Р.А. Гаврилюк, все известные науке финансового права, науке о финансах теории налога и налогового права в ходе проверки их практикой оказались несостоятельными, не способными адекватно объяснить истинную природу налогообложения, сделать его одновременно приемлемым для общества и необременительным для налогоплательщика.

Речь идет о полном несоответствии новым общественным идеалам и парадигмам этатической доктрины налогового права, сущностью которой являются: полный отрыв публичных интересов от частных и вульгарное противопоставление публичных интересов частным, установление юридического неравенства налогоплательщика и государства как получателя налогов и собственника всех налоговых поступлений в казну; провозглашение приоритетными в налоговых правоотношениях интересов государства и фактическое установление на этом основании полного господства налоговых интересов государства и такое же полное игнорирование естественных прав и законных интересов налогоплательщиков; построение всей системы налоговых правоотношений в обществе по властному критерию. Закономерными следствиями реализации этой доктрины стали: отчуждение тоталитарным государством создаваемых благ от их создателей, фактическое и юридическое овладение этими благами государственной бюрократией; снижение вследствие этого, а со временем полная потеря мотивации не только к расширению общественного воспроизводства, но и к общественно полезному труду вообще, замедление и, по существу, полное угасание темпов роста общественных благ, омертвление капитала, бегство труда и капитала за рубеж, в налогово-привлекательные регионы, обобщающим интегральным следствием чего становится резкое ухудшение социально-экономических условий жизни общества, его пауперизация [13. С. 24–25].

Обобщающий подход Н.М. Казанцева: финансовое право в продолжение доктрины советского финансового права признается исключительно публичным правом – как право государственной власти одностороннее регулировать финансы как отношения. Советская идеология в силу монистической партократии деформировала публичное право из права общего блага граждан в единопартийное право государственных должностных лиц изымать и перераспределять достояние подданных,

реализуя гоббсовскую догму права как приказа суверена. Однако финансы – это не только отношения, но и вещи, ценности, которые составляют суть объекта права собственности [14. С. 47].

В России традиционно вовсе не гражданское, а публичное право составляет основу метода правового регулирования. Это порождает иной тип культуры, права, законодательства и отношений власти с народом: государство как волеустановление государя, иными словами, держава, неизбывная российская традиция, прошедшая через царский, советский и нынешний период федеративного государства. В демократической России сохранилась в гуманитарных науках державная догматика прошлого времени. Она имеет место и в финансовом праве, толкуемом поэтому весьма констрикционистски – как право государства управлять своими денежными фондами.

И это несмотря на то, что финансовое право осуществляется и как право публичных лиц, в том числе государства, и как право частных лиц: в публичной форме (валютная эмиссия, налоги и бюджет) и в частной (финансовые рынки, котировки и оценки, банковские счета, платежи, расчеты, займы и частная эмиссия финансовых инструментов). Оно имеет универсальный, всеобщий и единый для процесса реализации характер.

Мы предлагаем многосубъектное доктринирование науки финансового права вследствие полифункционального подхода к определению места и значения этой науки в общественной и частной жизни граждан, их обществ и государства. Многие из гражданских прав оказываются невозможны при отсутствии финансовых прав и их инструментов – денег и т.п. [Там же. С. 55–56].

Процесс несовпадения номинального и реального налогоплательщика (или распределение бремени) имеет долгую историю, т.е. богатое прошлое и разнообразное настоящее, многоаспектность.

Если в доиндустриальном обществе источником налогов считалась земельная рента, то в индустриальном обществе акцент переносится на прибыль и заработную плату (налоги с заработной платы рассматривались как перелагаемые на прибыль предпринимателя).

Новая теория налогов опиралась на формулу: все налоги уплачиваются в конечном счете из прибыли капиталиста и лишь некоторые из земельной ренты, а форма налогов является несущественной.

Переход к индустриальному обществу открыл возможности для бурного развития налоговых систем и вторжения налогообложения во все стороны жизни. НДС, взимаемый на всех стадиях производства с налоговым учетом практически всех операций, – это пик развития финансовой мысли индустриального общества [4. С. 40]. В со-

ветской экономической литературе этот процесс активно рассматривался, правда, в отношении только капиталистической экономики, так как в условиях социализма роль налогов в специфически идеологизированном понимании постоянно сокращалась. Назывался этот процесс переложением налогов; в капиталистических странах это – перенесение налогов с имущих классов на широкие трудящиеся массы, сложный и глубоко скрытый процесс, непосредственно не выступающий на поверхность общественной жизни.

Фактические финансовые отношения при капитализме предстают в ином свете, чем это изображается официальной буржуазной статистикой. Даже буржуазные экономисты (например, американцы Р. Масгрейв, Д. Минз) вынуждены признать, что от 30 до 50% налогов, уплачиваемых капиталистами, перекладывается ими на потребителей. [15. С. 399].

Буржуазные экономисты пытаются скрыть, завуалировать, что когда налоги платит трудящийся, то на сумму налогов сокращаются его личные средства, а отсюда и возможности приобретения необходимых продуктов питания, одежды, обуви и т.п. Когда же налоги платит капиталист, то, во-первых, он платит значительно меньше (относительно своего дохода); во-вторых, это не отражается так ощутимо, как у простого рабочего, на его личных потребностях; в-третьих, он всегда, даже при небольшом налоге, стремится переложить его на трудящихся. Это достигается путем повышения цен на товары, совершенствования системы акцизов и других косвенных налогов, снижения заработной платы рабочим и т.п.

Содержание этого процесса несовпадения рассмотрим в классическом изложении Р.А. и Р.П. Масгрейвов, а затем обратимся к формальной стороне вопроса – юридической, проведя небольшой обзор подходов к гнезду понятий «плательщик налогов».

Налоги являются платой за цивилизацию, но весь вопрос в том, кто ее приносит. Налоги не являются добровольными платежами, но подлежат обязательной уплате в соответствии с установленным налоговым законодательством. Хотя принятые законопроекты являются отражением (более или менее совершенным) предпочтений избирателей, однажды установленные, они становятся обязательными платежами, налагающими бремя, которого индивидуальные налогоплательщики стараются избежать или переложить на других. Чтобы определить, кто именно платит, необходимо заглянуть за пределы налоговых установлений, т.е. через головы тех, на кого по закону ложится обязанность уплаты. Отсюда следует два соображения: необходимо помнить, что в конечном итоге налоговое бремя полностью несут индивиды (несмотря на то, что налоги могут взиматься с фирм, конеч-

ное бремя ляжет на домохозяйства в лице владельцев фирм, работников или потребителей продукции этих фирм); конечное распределение бремени может отличаться от того, которое было установлено законом, вне зависимости от того, вводится налог на индивидов или на фирмы. Индивиды, так же как и фирмы, могут регулировать свои продажи и покупки, влияя таким образом на положение других.

Налоговое законодательство обычно выражает обязательства как функцию от какого-либо аспекта экономического поведения, такого как заработанный доход, осуществление продаж или покупок.

Производители служат удобным объектом сбора, перекладывая налог на потребителей в форме повышения цен на товары. Определение фактического распределения налогового бремени требует анализа процесса экономического приспособления или передачи бремени от точки воздействия (места правового воздействия) к точке конечной уплаты (места экономического воздействия); этот процесс обычно называется «перенесением» налогового бремени [16. С. 284–285].

Подобная позиция присутствует и в современной литературе. Все налоги включаются предпринимателями в цену своей продукции, фактически платятся населением страны, потребляющим ее. Только тогда, когда предприятие не может продавать товары по цене, включающей налоги, часть налоговой нагрузки ложится на доходы предприятия. Однако такие случаи характерны лишь для отдельных предприятий (фактически банкротов). Взыскиваемые с разных субъектов на разных этапах общественного производства, все налоги оказываются заложенными в цену конечного продукта, в качестве которого выступают товары народного потребления, поэтому конечным «всеобщим налогоплательщиком» и носителем налогового бремени выступают граждане страны [17. С. 7].

Итак, точка конечной уплаты налога или место экономического воздействия связаны с тем, чья собственность уменьшается (умалется).

Именно собственность как социально-экономический институт выступает исторической предпосылкой и непосредственной основой налогообложения. Полагаем, чувство собственности является древнейшим инстинктом, причем инстинктом врожденным, а не приобретенным в процессе социальной адаптации. Подтверждением этому выступают многочисленные наблюдения за поведением животных, детей, а также примитивных существ. Наряду с инстинктами самосохранения, доминирования и продолжения рода собственные устремления определяют сущность человека разумного. Чувство собственности проявляется в виде мощного инстинкта, заложенного естественной природой человека [18. С. 20–21].

Рассмотрение собственности как чувств, явления эмоциональной сферы позволяет объяснить негативное отношение к ее изъятию без обращения к логическим категориям и доказательствам. Отметим, что У. Джеймс считал имущество частью физической личности [19. С. 70].

В работах многих специалистов отражается противоречие между правом собственности (собственностью) и интересами государства в ее изъятии: изначально существует коллизия между первичностью права собственности и фискальным интересом государства. Субъектам предпринимательской деятельности, которые потенциально имеют перед собой цель – систематическое увеличение прибыли, изначально присуще стремление к минимизации налогового бремени, которое, однако, граничит с другой стороны с необходимостью уплаты соответствующих налогов и сборов для поддержания порядка в государстве и улучшения собственных условий деятельности. В случае, если субъект предпринимательской деятельности не получает необходимой защиты своих прав и свобод со стороны государства, несмотря на исполненную им обязанность по уплате налогов, данное обстоятельство становится одним из факторов, провоцирующих налогоплательщика на сокрытие денежных средств, подлежащих налогообложению, что приводит к изобретению и совершенствованию механизмов избежания уплаты налогов [20. С. 12–13].

Противоречие между стремлением государства взять больше налогов и желанием налогоплательщиков заплатить меньше существовало всегда. В соответствии с законом немецкого экономиста А. Вагнера о возрастании бюджетных расходов налоговые притязания государства стремятся к постоянному росту. Это, в свою очередь, ведет к усилению сопротивления налогу, в результате чего государство неизбежно сталкивается с проблемой создания соразмерного режима налогообложения. Этим объясняется его стремление при установлении элементов налога максимально «уловить» платежеспособность субъектов хозяйствования как в общих чертах, так и достаточно подробно в специальных налоговых законах. В настоящее время принцип эффективности, разработанный А. Смитом, преломляется в постулат, что налоги и сборы должны иметь экономические основания.

Данное положение ограничивает фискальный суверенитет государства и защищает плательщика от произвольно, безосновательно установленных налогов. Законно установленным может считаться налог, имеющий экономический смысл и основание. Потребность государства в финансовых ресурсах в принципе не может быть удовлетворена полностью. Однако только ее наличие не может считаться достаточным основанием для фискальных изъятий [21. С. 25–26].

Конституционным Судом РФ неоднократно отмечалось, что по своей природе обязанность по уплате налогов и сборов, установленная в ст. 57 Конституции РФ – это ограничение прав и свобод человека и гражданина, в данном случае характеризующееся изъятием из круга полномочий, составляющих право собственности. Как и любое ограничение прав, оно должно отвечать ряду принципов, установленных как непосредственно основным законом, так и приводимых в трактовке Конституционного Суда РФ. В Конституции РФ устанавливаются повышенные требования к законодательству о налогах и сборах: к налоговым законам, помимо общих требований о запрете обратной силы законов и запрещении издания законов, отменяющих или умаляющих права и свободы человека и гражданина, предъявляется комплексное, раскрывающееся через систему гарантий требование об установлении системы налогов федеральным законом [22. С. 15–16].

Налогообложение всегда означает определенные ограничения права собственности. Так, Конституционный Суд РФ (1996) установил, что налогоплательщик не вправе распоряжаться по своему усмотрению той частью своего имущества, которая в виде определенной денежной суммы подлежит взносу в казну.

Тем самым взимание налогов связано с вторжением государства в право собственности, в имущественные права. По мнению ученых, установление и введение того или иного налога ограничивает частного собственника в осуществлении правомочий пользования и распоряжения определенной частью его финансовых ресурсов.

Суверенитет государства проявляется именно в праве сил, находящихся у власти, изменять систему собственности, в том числе ограничивать право собственности.

Положение об уплате налога, которое содержится в ст. 57 Конституции РФ, должно пониматься как фактическое изъятие налога у налогоплательщиков.

Суверенное право государства на установление и взимание налога представляет собой форму его участия в праве собственности налогоплательщиков. Характер налогообложения как формы участия государства в собственности налогоплательщика проявляется не в ограничении правомочий (как в сервитуте), а в лимитировании объема присвоения. Налогообложение и представляет собой механизм обременения собственности периодическими денежными выплатами [23. С. 25–26].

В любом случае суверенное право на установление и взимание налогов является проявлением, способом реализации права присвоения части имущества, находящегося на территории государства, либо имущества, расположенного за его пре-

делами, но принадлежащего лицу, находящемуся в устойчивой правовой связи с этим государством.

Однако пользоваться и непосредственно распоряжаться имуществом, находящимся у другого лица, невозможно. Распоряжение данным имуществом заключается в наложении обязанности на налогоплательщика внести его денежный эквивалент в бюджетную систему в рамках налоговых обязательственных отношений [Там же. С. 27].

В работе А.О. Якушева [24] сравнивается законное изъятие собственности (налогообложение) с имущественной карой за правонарушение (преступление).

Нормы налогового права являются «политически напряженными», потому что их реализация влечет перераспределение собственности между налогоплательщиком и публично-правовыми образованиями в пользу последних. Вышеназванные «напряжения» возникают в связи с тем, что перераспределение происходит по правилам, установленным одной стороной общественного отношения, следовательно, вторая сторона оказывает максимальное влияние на законодателя, чтобы обеспечить учет интересов второй, подчиненной стороны. Налог имеет свойство (способность) лишать плательщика части собственности, при этом данное лишение имущества не представляет собой кару за какое-либо нежелательное государству или обществу деяние. Современный налог, как и налоги древности, продолжает представлять принудительное лишение плательщика части собственности. С другой стороны, и современное, и древнее право предусматривали возможность принудительного лишения собственника имущества как наказание за совершенное правонарушение. При этом лишение собственности как наказание было возможно только в установленном правовыми нормами процессуальном порядке, и чем более развитым становилось право, тем более сложный процессуальный порядок оно предусматривало. При этом процессуальные отношения возникают после совершения правонарушения, процесс идет «персонально» в отношении каждого нарушителя и может закончиться лишением виновного части имущества [Там же].

Нет единого подхода, чем же является налог: обязанностью налогоплательщика или обязательством собственника и государства.

И.И. Кучеров поддерживает концепцию определения налоговых платежей как правовых форм возложения на физических лиц и на организации обязанностей по участию в формировании бюджета [25. С. 22]. Форму возложения обязанностей по участию тех или иных лиц в формировании бюджета следует рассматривать как юридическую конструкцию, состоящую из совокупности связанных внутренней структурой составляющих – элементов налогов и сборов.

Юридическая конструкция налога (ЮКН) и сбора есть некая универсальная модель, элементы которой подлежат законодательному определению при установлении и введении конкретных налоговых платежей. ЮКН – система законодательно закрепленных и реализующихся в правоотношениях, при наличии юридических фактов, элементов его модели, четко определяющей обязанность налогоплательщика по исчислению и внесению налогового платежа в бюджет или внебюджетный фонд. Элементы налога могут быть определены как внутренние исходные функциональные единицы, которые в своей совокупности и составляют юридические конструкции соответствующих налоговых платежей.

Элементы налога не следует во всех случаях отождествлять с элементами налогообложения.

Налогообложение – процесс, связанный с установлением и взиманием налогов и сборов, а налоговые платежи – одно из его правовых средств. Элементы налогообложения: налогооблагающий субъект, предмет, источник и носитель налога [25. С. 21]. Общие перечни элементов обязательных налоговых платежей, иначе – элементные составы налогов и сборов: объект налогообложения; налоговая база; налоговый период; налоговая ставка, порядок исчисления налога; порядок и сроки уплаты налога [Там же. С. 23–25].

Объект налога, по сути, есть определенная налогооблагающая связь, объединяющая предмет налогообложения и субъект налога. Объект налога, а следовательно, и обязанность по уплате того или иного налогового платежа, возникает в том случае, когда обозначилась эта связь. Объект налога возникает в результате действий субъекта налогового права – так называемый порождающий факт.

Объект налогообложения – юридический факт, который в соответствии с налоговым законом обуславливает обязанность по уплате налога.

Юридический факт порождает возникновение индивидуально определенных правоотношений между конкретными субъектами, т.е. возникновение конкретных прав и обязанностей сторон. Таким образом, юридические факты являются основанием возникновения как правоотношений вообще, так и финансовых и налоговых правоотношений в частности.

При всем многообразии налоговых правоотношений их ядро составляют отношения, возникающие непосредственно в связи с уплатой налога. Содержание этого правоотношения заключается в исполнении налогоплательщиком соответствующей обязанности. С правовой точки зрения любая юридическая обязанность, в том числе и обязанность по уплате налогов, есть юридическая мера должного поведения участника правоотношения, соответствующего его субъективному праву. По

своей правовой природе налоговая обязанность является одной из разновидностей публичных правовых обязанностей, которые возлагает государство на физических лиц и на организации. Заключается она в обязанности заплатить налог в определенном размере и в установленный срок [26. С. 6–7].

Обязанностей в тексте основного закона как минимум три, и первой по порядку изложения идет обязанность платить законно установленные налоги и сборы. Можно предполагать, что по значимости обязанность по уплате налога также является первой и главной. Именно гражданство является производным от налогового бремени, а не наоборот. Конституционная обязанность по уплате налогов и сборов является достаточно сильной связью налогоплательщика и государства. Более того, налоговую обязанность следует считать важнейшей в процессе установления такой связи.

Налоговый патриотизм – готовность нести соответствующее налоговое бремя для поддержки своего государства. Отсутствие такого желания или индифферентное отношение к наполнению бюджета страны следовало бы назвать налоговым космополитизмом. Человек, лишенный налогового патриотизма, сочтет возможным поменять место жительства и гражданство для того, чтобы уменьшить свое налоговое бремя [27. С. 27].

Налогообложение строится на единых принципах, и определенные налоговые обязанности устанавливаются по общему правилу для всего круга лиц, отличающегося конкретными родовыми признаками.

Содержание обязанности по уплате налогов и сборов заключается в наличии у налогоплательщика (плательщика сбора) правовой обязанности уплатить законно установленный в определенном размере, правильно исчисленный, в соответствии с установленными порядком и сроком налог или сбор [28. С. 15].

Обязательства являются межотраслевой конструкцией, характерной для любых имущественных отношений, опосредствующих перемещение материальных благ.

А.И. Худяков относительно судьбы понятия «налоговое обязательство» отмечает, что для идеологического и политического оправдания в сфере налогообложения государству было выгодней использовать категорию «налоговая обязанность», которая касалась лишь одной стороны налогового отношения – налогоплательщика. Другая сторона – государство – находилось как бы в правовом вакууме, обладая неопределенным (и поэтому неограниченным) набором прав и не неся никаких обязанностей.

Понятие «налоговое обязательство» в большей степени ориентирует общественное сознание на

связанность государства законом в сфере налогообложения, чем понятие «налоговая обязанность» [29. С. 291–292].

Именно категория налогового обязательства полностью соответствует природе отношений между плательщиком и государством в лице уполномоченных органов. При этом следует учитывать два момента. Во-первых, это обязательство базируется на императивном предписании относительно поведения налогоплательщика. Каждый, кто в соответствии с требованиями закона обязан к совершению определенных действий относительно уплаты налогов, налогового учета и налоговой отчетности, должен их совершить на основании властного веления государства. Во-вторых, цель существования налоговой системы государства заключается не только в сборе определенной суммы денег за счет налоговых поступлений. Налоговое право неразрывно связано с институтом государственных расходов.

Именно налоговое обязательство должно рассматриваться как комплексная категория, как правоотношения, которые, с одной стороны, происходят из однозначного императивного веления государства, а с другой – предполагают определенную взаимность прав и обязанностей государства и налогоплательщика, когда исполнение обязательства со стороны плательщика возлагает на государство обязанность использовать собранные средства по назначению [30. С. 21].

Защита и реализация прав и свобод человека в условиях современного миропорядка – важнейшая функция права как на общеправовом, так и на отраслевом уровне правового регулирования. В частности, в рамках налогового права одними из важных гарантий от произвольного вмешательства государства в частную жизнь являются общепризнанный приоритет законодательной формы и ограничение подзаконного нормотворчества по всем вопросам налогообложения. В настоящее время общемировая тенденция характеризуется преобладанием закона в системе источников налогового права. Законодательная форма повсеместно является единственно возможной при решении любых существенных вопросов налогообложения.

Вместе с тем полностью отказаться от подзаконного нормотворчества в сфере налогов и сборов не представляется возможным. При оценке правовой природы подзаконных актов в сфере налогов и сборов следует руководствоваться принципом «существо над формой», который в данном случае означает, что не формальные признаки (наименование, обязательные реквизиты, государственная регистрация, официальное опубликование и пр.), но смысловое содержание акта должно приниматься за основу при установлении его нормативного либо ненормативного характера [31. С. 30–33].

Одним из наиболее интересных и спорных вопросов теории налогового права является деление налогово-правовых дозволений на субъективные права и законные интересы.

Объединяет субъективные права и законные интересы тот факт, что и те и другие являются видами дозволительного способа регулирования правоотношений и находят свое закрепление в рамках как частного, так и публичного права.

М.В. Карасева считает, что главной чертой налогового, как и любого иного финансового, правоотношения является юридическое неравенство сторон. В финансовом правоотношении стороны реализуют не одинаковую, а разную правоспособность.

Две базовые теории субъективного права, известные в настоящее время как «теория воли» и «теория интереса», слились в так называемую комбинированную теорию, которая остается направляющей в западной правовой мысли и в настоящее время.

Субъективное налоговое право – это предоставленная налогоплательщику в целях удовлетворения его интересов мера дозволенного (возможного) поведения, обеспеченная соответствующими юридическими обязанностями налоговых органов и их должностных лиц, а также возможность прибегнуть в необходимых случаях к мерам государственной защиты [32. С. 22–24].

Статус субъективных прав получают только наиболее существенные, типичные интересы налогоплательщика. Однако законодательно оформить все наличные и будущие интересы налогоплательщика невозможно, чем и объясняется потребность в существовании такого «мобильного» вида дозволений, как законный интерес, выступающего дополнительным средством удовлетворения субъектом своих интересов. Кроме того, в настоящее время в НК РФ удельный вес конкретных субъективных прав физических лиц и организаций невелик. И если признать за налогоплательщиком право строить свое поведение исключительно на основе использования предусмотренных кодексом субъективных прав, это приведет к значительному ущемлению интересов налогоплательщика и невозможности осуществления им нормальной хозяйственной деятельности.

Категория законного интереса служит критерием отграничения налогового планирования от незаконного уклонения от уплаты налогов. Минимизация налогообложения, осуществленная в рамках закона (при условии, что деятельность налогоплательщика не направлена исключительно на получение необоснованных налоговых выгод), является законным интересом налогоплательщика [Там же. С. 25].

Обращение в Конституционный Суд РФ остается последним шагом рядового налогоплательщика при применении в отношении него норм законодательства о налогах и сборах, не отвечающих кон-

ституционным принципам, в частности принципу справедливости. В качестве такого лица может выступать как организация, индивидуальный предприниматель, так и гражданин, не осуществляющий предпринимательскую деятельность.

Конституционный Суд РФ по жалобам на нарушение конституционных прав и свобод граждан проверяет конституционность закона, примененного или подлежащего применению в конкретном деле. Исполнение решений Конституционного Суда РФ обязательно для всех представительных, исполнительных и судебных органов государственной власти, органов местного самоуправления, предприятий, учреждений, организаций, должностных лиц, граждан и их объединений. Следует резюмировать, что в последних решениях Конституционного Суда РФ все чаще доминирует тяга к защите, прежде всего, фискальных публичных интересов государства.

Решение Конституционного Суда РФ является окончательным, не подлежащим обжалованию, вступающим в силу немедленно после его провозглашения.

От решения Конституционного Суда РФ зависит, будут ли налогоплательщики использовать свое право, закрепленное в п. 3 ст. 46 Конституции РФ, на обращение в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека в том числе и в ЕСПЧ [33. С. 32–32].

В налоговом законодательстве (ст. 22 НК РФ) налогоплательщику гарантируется административная и судебная защита их прав и законных интересов. Право на защиту у налогоплательщика возникает только в случае нарушения его прав и законных интересов.

Защита прав и законных интересов – это, прежде всего, активная деятельность субъекта, а также деятельность юрисдикционных и иных органов. Защита состоит в возможности обращения субъекта, чьи права нарушены, к соответствующим органам с требованием понуждения обязанного лица к определенному поведению, а юридические ситуации, в основе которых лежат разногласия между налогоплательщиком и налоговым органом, принято именовать в юридической литературе налоговыми спорами.

Способ защиты – активные действия налогоплательщика, направленные на удовлетворение его требований, путем обращения в административные или судебные органы [34. С. 28–32].

Налогово-правовой статус – понятие, подразумевающее совокупность всех правовых статусов, которыми могут быть наделены субъекты налогового права. Физические лица могут обладать комплексом прав и обязанностей налогоплательщика, плательщика сборов, налогового агента.

Физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налогоплательщиками или плательщиками

сборов, являются участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах. Физические лица – граждане РФ, иностранные граждане, лица без гражданства, а также зарегистрированные в установленном порядке индивидуальные предприниматели. Важнейшими идентифицирующими признаками физического лица являются его имя, под которым гражданин осуществляет права и обязанности, и место жительства – место, где гражданин постоянно или преимущественно проживает, или адрес, по которому физическое лицо зарегистрировано.

Именно физические лица составляют большинство в ряду налогоплательщиков в целом и налогоплательщиков в частности. Как участники конкретных налоговых правоотношений физические лица должны обладать налоговой правоспособностью и дееспособностью, т.е. налоговой правосубъектностью. Правосубъектность – социально-юридическое свойство, которым государство наделяет лицо в соответствии с потребностями общественного развития в области налоговых отношений. Правоспособность выступает мерой, юридически фиксирующей границы, в пределах которых налогоплательщик наделяется способностью иметь права и нести обязанности [35. С. 32]. Физическое лицо обладает налоговой правоспособностью с момента рождения, а налоговая дееспособность приобретает им с 16-летнего возраста и в этом случае может совпадать с возрастом возникновения налоговой деликтоспособности. Неполная налоговая дееспособность физического лица может появиться по достижении возраста 14 или 15 лет [Там же. С. 31–33].

Можно говорить о двух значениях термина «налогоплательщик». Этимологически «налогоплательщик» – это лицо, которое платит налоги. Отсюда первое значение – лицо.

Налогоплательщик – это правовой статус лица, на которое в соответствии с законом возложена обязанность уплачивать налоги.

Правовой статус налогоплательщика включает в себя следующие элементы: налоговое правоотношение общего (статусного) типа; гражданство и налоговое резидентство; права и обязанности налогоплательщиков; юридическая ответственность налогоплательщиков; принципы налогового права и нормы налогового права, устанавливающие правовой статус налогоплательщика.

В связи с уплатой налогов государство приобретает обязанность использовать полученные средства на нужды общества.

Правовой статус налогоплательщика – это зафиксированная в нормах налогового права и урегулированная им социальная функция лица, суть которой – общественная обязанность участвовать в материальном обеспечении государственных и

общесоциальных нужд посредством уплаты налогов [36. С. 30–31].

Среди ученых нет единого понимания того, через какую правовую категорию следует определять понятие «налогоплательщик»: первый подход – это субъект налогового права (субъект налогового правоотношения, участник налогового правоотношения); второй – сторона налогового правоотношения; третий – особый правовой статус субъектов налогового права (и налоговых правоотношений).

Конституционная обязанность по уплате налога с учетом принципа законного установления налога образует основу статуса налогоплательщика, т.е. совокупность прав и обязанностей, закрепленных налоговым законодательством.

Статус налогоплательщика – юридически закрепленное состояние лица в сфере налоговых отношений в виде: обязанности по уплате налогов, иных обязанностей, а также прав, способствующих выполнению основной налоговой обязанности и гарантирующих соблюдение конституционных прав личности.

Правовой статус налогоплательщика – юридически закрепленное состояние лица в сфере налоговых правоотношений, представляющее собой вид и меру необходимого и возможного поведения соответствующего субъекта налогового права, обеспечивающие надлежащее исполнение обязанности по уплате налога при соблюдении основных (конституционных) прав носителя этого статуса, гарантируемые его ответственностью правом административной и судебной жалобы [37. С. 26–30].

Понятие «физическое лицо» шире понятия «гражданин» и охватывает всех индивидуальных субъектов права.

Физическому лицу как субъекту налогового права свойственны два основных признака: субъекты права – это лица, которые могут быть носителями субъективных юридических прав и обязанностей; они приобрели свойство субъекта права в силу юридических норм. Данное свойство, т.е. способность нести и осуществлять права и обязанности, называется правосубъектностью [38].

Очень важный момент в налогообложении, особенно в аспекте домохозяйств, – это субъект, чья собственность конкретно изымается, т.е., в терминологии Масгрейвов, «место экономического воздействия». Д. Брюммерхоф выделяет:

1. Субъект налогообложения: физическое или юридическое лицо, которое обязано уплачивать налог, несет ответственность за уплату налога, уплачивает налог непосредственно или за счет третьих лиц или должно выполнять другие обязанности, возложенные на него налоговым законодательством.

2. Плательщик налога: тот, кто платит налог в финансовое ведомство.

3. Носитель налога: тот, кто должен экономически уплачивать налоговую сумму, т.е. чей доход или имущество уменьшается посредством налогообложения из-за процессов переложения налогового бремени. Субъект налогообложения и лицо, фактически несущее налоговое бремя (носитель налога) не всегда совпадают. Пока законодатель желает переложения налогов, те, кто рассматриваются в качестве носителей налога, обозначаются как конечные налогоплательщики.

4. Получатель налога: те фискальные власти, которые обладают суверенным правом на получение доходов от сборов [39. С. 186].

Следовательно, в простейшем случае (налог на имущество физических лиц) существует две стороны – одна (физическое лицо, обремененное имуществом) уплачивает сумму другой стороне (фискальным властям), т.е. в этом случае субъекты 1, 2, 3 совпадают и называются налогоплательщиком (простым), и есть налогополучатель.

Если же речь идет о косвенных налогах, то между покупателем (тем, кто покупает (и потребляет) товар), т.е. носителем налога, и получателем налога оказывается субъект налогообложения, т.е. тот, кто платит собранный с покупателя налог.

Еще более усложняется картина, если речь идет о переложении налогов, которые скрыты в розничной цене товара (см.: экономическая конструкция налога).

Перейдем к другой сверхактуальной области – расширению объема изъятий за границы НК, что является показателем конкурентных процессов внутри государственных структур, а также подтверждением выводов сторонников ТОВ об отсутствии реальных механизмов ограничения их аппетитов (подробнее – ниже).

«Тема правовой природы обязательных налоговых платежей (ОНП) в последние два десятка лет то с большей, то с меньшей интенсивностью обсуждается представителями наук гражданского, финансового и конституционного права.

Конституционный Суд РФ сформировал ряд важных правовых позиций, в частности сделал вывод о возможности их существования вне круга отношений, регулируемых налоговым законодательством. Категории ОНП «неналоговый сбор», «неналоговый фискальный сбор» отсутствуют в действующем законодательстве. Эти термины введены Конституционным Судом РФ [40. С. 20].

По сути, назвав явление определенным термином, но не выявив критерии общности для разных видов ОНП, Конституционный Суд РФ снял вопрос лишь формально. Не все представители юридической науки усматривают проблему в том, что системное место неналоговых платежей в российском праве, по сути, неопределенно, многие из них идут по пути обоснования независимости этого

правового явления, ссылаясь на опыт существования и развития за рубежом особых институтов парафискалитетов [40. С. 21].

Появилось слишком много противоречий, которые требуют официального закрепления единого подхода к их разрешению. Одним из таких вопросов является вопрос о понятии сбора и его соотношении с налогами. Глобальность этого вопроса заключается в том, что если признать полное различие их правовой природы, то это меняет не только сложившуюся систему налогов и сборов, но и финансовую систему. Лояльное отношение Конституционного Суда РФ к сборам, порядку их установления и взимания усиливает внимание к ним со стороны законодателя.

Возможность установления сборов не налоговой системы позволяет придать поступлениям от них целевой характер и увязать с конкретными статьями бюджета.

Конституционный характер сбора – очень удобное основание для взимания платы, поскольку позволяет распространять его на широкой перечень функций и видов деятельности государства в отношении общества в целом, физических лиц и организаций в частности [41. С. 7–8].

Одной из разновидностей сборов является парафискалитеты. В настоящее время данная категория российским законодателем не признается, однако это вовсе не указывает на отсутствие в системе налогов и сборов платежей, сходных по своим признакам с парафискалитетами.

Под парафискалитетом следует понимать сбор, взимаемый на тех же условиях, что и налог, установленный в экономических или социальных интересах в пользу юридических лиц публичного или частного права, не являющихся центральными или местными органами государственной власти, административными учреждениями (С.Т. Пепеляев).

В финансовой системе РФ существуют платежи, обладающие признаками парафискалитета. Полагаем, что парафискалитет в России легален лишь том случае, если он установлен по правилу установления сбора, т.е. все существенные элементы данного платежа должны быть определены в законе. Данное положение должно быть закреплено в НК РФ во избежание возможных злоупотреблений со стороны исполнительной власти [42. С. 21].

В работах А.Ю. Долговой идея парафискальных платежей поддерживается и обосновывается. Для финансирования расходов юридических лиц публичного права на реализацию поставленных публичных целей и задач государство очень часто устанавливает дополнительные финансовые обременения в виде публичных сборов. Средства от уплаты указанных сборов не относятся к налоговым доходам и не аккумулируются в государственном бюджете.

Для обозначения исследуемой группы публичных сборов мы используем термин «парафискальный сбор», который означает подобное фискальному взиманию, или квазифискальное взимание. Парафискалитеты по своей сути – это «аналоги налогов, существующие в “параллельной” по отношению к налоговой системе локализованной сфере» [43. С. 7–8].

Инструменты, которые использует государство для получения денежных ресурсов, могут быть структурированы по различным основаниям.

1. По форме аккумуляции (т.е. обобществлению) денежных средств:

- а) консолидируемые в бюджете;
- б) консолидируемые вне государственного бюджета (страховые взносы в ГВФ, парафискалитеты).

2. По методу, который используется при формировании публичных финансов:

- а) метод обязательных (императивных) платежей;
- б) метод добровольных платежей;
- в) метод фискальных изъятий;
- г) штрафной метод.

3. В зависимости от правовой природы полученных государством доходов:

- а) доходы от взимания платежей, обладающих публичной правовой природой (налог, сбор, пошлина, парафискалитет, государственная услуга, штраф, пеня, контрибуция, конфискация, национализация и т.д.)

4. По признаку связанности обязанности по уплате платежа с наличием вины обязанного лица:

- а) платежи, не связанные с виновными действиями обязанного лица;
- б) платежи, взимаемые в связи с совершением виновного деяния [Там же. С. 96–98].

Целый номер журнала «Финансовое право» (2017. № 17) посвящен исследованию неналоговых фискальных сборов, зачисляемых в федеральный бюджет: федеральное «дорожное» взносы (К.Т. Анисина); консульские сборы, патентные пошлины и нотариальные платежи (А.С. Булова); плата за использование лесов (Т.А. Вершило); налоговые отношения при использовании водных биологических объектов и объектов животного мира (Е.С. Губенко); платежи за пользование недрами (В.В. Кикавец); обязательные платежи в дорожные фонды (Е.В. Мигачева); плата за пользование водными объектами, находящимися в федеральной собственности (М.М. Прошунини); ввозные и вывозные таможенные пошлины (В.Е. Родыгина (Кирилина)); экологический сбор (С.С. Тропская) [44].

Обобщающим является доклад ТПП – первое, беспрецедентное системное исследование правовой и экономической природы таких платежей, где четко говорится о том, что возникла, по сути, «параллельная налоговая система», которая состоит из нескольких десятков платежей, аналогичных налогам и сборам. Такая теневая налоговая система разрослась непомерно.

Терминология

Принудительность (вынужденность) платежа означает, что плательщик должен вносить платеж в определенных обстоятельствах – при совершении им определенных действий, при получении положительного экономического результата от определенной деятельности или в определенных экономических состояниях; правомерно избежать возникновения обязанности вносить платеж можно только при отказе от действия, от получения результатов деятельности или от экономических благ, в связи с которыми необходимо внести платеж.

Публичность платежа (публично-правовой порядок его взимания) означает, что какой-либо один орган, система органов или организация обладает исключительными полномочиями взимать платеж (администратор платежа) – так называемая организационная монополия.

Принудительные публичные платежи не имеют ограничивающего фактора конкуренции, не могут регулироваться спросом и предложением либо условной оценкой таковых и сдерживаются только публично-правовым регулированием, которое должно обеспечивать сбалансированность и прозрачность порядка их установления и взимания, а также целевое использование (расходование) [45. С. 6–14].

Принудительными публичными платежами являются налоги и сборы, установленные НК РФ – кодифицированные платежи. Установлено несколько десятков разновидностей платежей, аналогичных налогам и сборам в их существенных признаках, – некодифицированные публичные платежи, всего 17 типов платежей [Там же. С. 21–24].

Предложение авторов. Не требуется закреплять все платежи исключительно в рамках НК РФ. Специализированные платежи могут продолжать взиматься согласно специальному законодательству, которое определяет их элементы. Обобщить необходимо именно правила установления и взимания публичных платежей, объективно единые для любых их разновидностей [Там же. С. 40].

Минфин определяет показать налоговой нагрузки как процентную долю налоговых доходов в ВВП: в 2014 г. – 34,42% + некодифицированные платежи, не учитываемые РФ (1% ВВП) [Там же. С. 107–108].

К счастью, законодательство РФ не предусматривает полномочий органов местного самоуправления по самостоятельному установлению неналоговых или фискальных сборов. Это согласуется с позицией Конституционного Суда РФ.

Законодатель практически лишил муниципальные власти возможности проводить самостоятельную фискальную политику в сфере установления местных неналоговых и иных платежей [46. С. 19–21].

Таким образом, количество и разнообразие принудительных изъятий собственности налого-

плательщика имеют ярко выраженный положительный тренд. Это обстоятельство в числе других повлияло на появление особого направления в налоговом (финансовом) праве: публичного доходного права. В работах А.Г. Иванова предлагается рассматривать все виды публичных доходов в рамках (публичного) доходного права. Формы мобилизации доходов являются показателем развития государства, государственного управления и гражданского общества [47. С. 4]. «Публичные доходы» – без учета материальной выгоды, получаемой публичной властью от оказанных ею безвозмездных услуг, – часть национального дохода государства, обращаемая в процессе его распределения через различные виды денежных поступлений и материальных ценностей в собственность и распоряжение государства и муниципальных образований, с целью создания финансовой базы для выполнения их задач по осуществлению социально-экономической политики, обеспечению обороны и безопасности страны, а также необходимая для функционирования органов публичной власти [48. С. 10].

Известны понятия квазианалогов и парафискальных платежей, которые широко используются в современной практике публичного управления и представляют собой обязательные сборы, устанавливаемые в публичных интересах в пользу лиц, не являющихся органами публичной власти. Такие платежи не могут относиться к публичным доходам, так как принадлежащие государству (публично-правовому образованию) фонды денежных средств здесь не затрагиваются. Итак, публичные доходы имеют, во-первых, денежную форму, во-вторых, они связаны с мобилизацией денежных средств в публичную собственность, а в-третьих, существуют для удовлетворения публичных потребностей.

Публичный доход – часть национального богатства, отчуждаемая в публичную собственность и перераспределяемая в денежной форме с целью покрытия публичных расходов.

Публичные доходы можно определить как поступающие в собственность публично-правового образования денежные средства, не влекущие измерения активов и обязательств бюджета [49. С. 24–25].

Нашей позиции более адекватен подход международного права, озвученный В.В. Кудряшовым: «Поведение любого органа государства рассматривается как деяние данного государства по международному праву независимо от того, осуществляет ли этот орган законодательные, исполнительные, судебные или какие-либо иные функции, независимо от положения, которое он занимает в системе государства, и независимо от того, является ли он органом центральной власти или административно-территориальной единицы государства»

(Резолюция Генеральной Ассамблеи ООН, 56/83 от 12 декабря 01) [50].

В зарубежной доктрине государство трактуется как некое «единство», отдельное юридическое лицо вне зависимости от того, что в соответствующей правовой системе органы государства представляют собой различные юридические лица, имеющие определенные права и обязанности, выступающие в суде и несущие ответственность.

Понимание государства как единства содействует пониманию такого явления, как отнесение действий государственных органов на счет государства, т.е. действий, которые для целей международного права могут быть присвоены государству (attributable to the states).

В зарубежной доктрине и судебной практике используется два критерия – структурный и функциональный – для определения связи лица с государством [Там же. С. 12–14].

Но если существует публичное доходное право, то есть и источник доходов, а значит, можно говорить и о частном расходном праве. Его содержательная структура рассмотрена в работе об агрессивном доминировании государства; появление формальной структуры потребует переосмысления финансового права, которое как минимум кроме финансового права (государства) будет включать финансовое право финансовых корпораций, финансовое право нефинансовых корпораций и финансовое право домохозяйств.

Если учитывать теорию переложения, то ЧРП будет включено более полно в финансовое право домохозяйств, где возможно выделение обычных домохозяйств и домохозяйств спецсубъектов – коммерческих и государственных.

Возможно говорить и о доходном частном праве, включающем основные типы доходов домохозяйств в денежной и натуральных формах (в том числе бюджетные услуги).

В отличие от параллельных прямых, параллельные налоговые системы обязательно сходятся и сходятся в одной точке, которая называется домохозяйственным бюджетом.

С другой стороны, возникают вопросы о параллельных государствах, атрибутом которых, как известно, являются налоги [51].

Какова же причина(ы) экспансии государства в сфере «отъема» чужой собственности?

Одно из объяснений предлагает теория общественного выбора (ТОВ) Джеймса Бьюкенена. В ее основе лежит фундаментальное положение: подобно всем остальным людям, чиновники и политики действуют, исходя из личных интересов. На самом деле государство не действует, действуют определенные люди, олицетворяющие государство. Модель общественного выбора объясняет, почему эгоистическое поведение имеет положительные

результаты в условиях конкурентного рынка, но приносит вред в политическом процессе. Одна из ключевых концепций ТОВ – сконцентрированные выгоды и рассеянные издержки [3. С. 219–220]. Теория общественного выбора – иначе говоря, экономическая теория политики или «новой политической экономики» [52. С. 417].

ТОВ послужила средством, с помощью которого на смену романтическим и иллюзорным понятиям о работе правительства и поведении лиц, осуществляющих руководство, пришла система понятий, содержащая больше скептицизма относительно того, что могут сделать правительства и что делают правители [Там же. С. 417].

ТОВ методологически являются индивидуалистической теорией в том же смысле, что и экономическая теория. Основными единицами служат выбирающие и действующие личности, а не органические единицы, такие как партии, отдельные области страны или целые народы [Там же. С. 417–420]. Предполагается, что люди стремятся к максимизации собственной полезности и что их собственное узко определяемое экономическое благополучие является важной компонентой этой полезности. Мы начинаем с индивидов как максимизаторов полезности.

В предмет ТОВ входит две отдельные области исследования:

- 1) экономическая теория конституций;
- 2) теория политических институтов (в том числе теория бюрократии).

ТОВ поднимает вопросы о том, как можно ограничивать деятельность правительств и каким образом следует ограничивать правительства, в том числе какая доля национального продукта может быть представлена в распоряжение политиков [Там же. С. 421–425].

Проведение политики, реальный процесс управления остаются в руках тех, кто занимает посты в бюрократической системе. Теоретики ОВ начали все чаще моделировать государства скорее в форме монополии, чем конкуренции. Правительства рассматриваются как эксплуататоры граждан. Правительства в самом деле «отбились от рук» [Там же. С. 431].

Три определяющих элемента, которые образуют основание ТОВ: методологический индивидуализм, экономика человека (homo eonomicus) и политика как обмен [53]

Налоги – это принудительные инструменты, которые позволяют государствам взимать плату с лиц без какого-либо соответствующего личного изъявления готовности платить в настоящее время [54. С. 452–454].

В сопоставлении с современным масштабом общественного сектора, а также с бюрократиями, которые, как доказано, обладают властью, выходящей за рамки предусмотренных законодатель-

ством полномочий, модель содержания фискальной деятельности правительства в демократических границах начинает казаться все более наивной. Возможно, более приемлемой моделью была бы такая, где политико-бюрократический процесс, как он и должен, согласно прогнозам, функционировал бы на постконституционной стадии, включая максимизацию доходов в рамках налоговых ограничений, заданных в фискальной конституции.

Гражданское общество не имеет средств эффективного или действенного контроля над деятельностью однажды учрежденного правительства за пределами ограничений, установленных на конституционном уровне; в постконституционные периоды решения о налогах принимаются целиком максимизирующими бюджет или доходы политиками-бюрократами [54. С. 454].

Таким образом, существующая доктрина финансового (налогового) права является теоретической основой доминирования государства в сфере принудительных изъятий, что объясняет популярность оценочных категорий юридической практики (налоговая выгода и т.п.) и ряд других явлений. Эти вопросы требуют отдельного рассмотрения.

Литература

1. Земцов А.А. Финансовые последствия агрессивно доминирующего государства для бизнеса и сопряженных домохозяйств: мультикаскадная система изъятия имущества // Проблемы учета и финансов. 2016. № 2. С. 15–29.
2. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М., 2011.
3. Боуз Д. Либертарианство: история, принципы, политика. Челябинск, 2004.
4. Шашкова А.В. Переход от доиндустриального к индустриальному обществу: смена модели налоговой политики // Финансовое право. 2017. № 5.
5. Кучеров И.И. Новый концептуальный подход к определению налога // Финансовое право. 2008. № 1.
6. Хаванова И.А. Об экономическом анализе в налоговом праве // Финансовое право. 2015. № 3.
7. Горбунова О.Н., Назаркин И.Ж. Значение естественнонаучных подходов при изучении финансового права // Финансовое право. 2013. № 11.
8. Зарипов И.М. О необходимости междисциплинарных исследований в налоговой сфере // Финансовое право. 2014. № 8.
9. Тропская С.С. Понятие «финансы» и предмет финансового права в дореволюционной литературе // Финансовое право. 2012. № 11.
10. Шохин С.О. Тенденции применения правового регулирования публичных и частных финансов: кризисный тренд // Финансовое право. 2016. № 6.
11. Ясперс К. Общая патопсихология. М., 1997.
12. Вожова Е.М. Развитие представлений о субъекте финансового права в советский период (1920-е – конец 1980 гг.) и совершенные теории и концепции о субъекте финансового права (1990-е – начало XXI в.) // Финансовое право. 2009. № 10.
13. Гаврилюк Р.А. Эгалитария (инструментально-потребностная концепция налогового права // Современные проблемы теории налогового права : материалы междунар. науч. конф., Воронеж, 4–6 сентября 2007 г. Воронеж : Изд-во Воронеж. ун-та, 2007.
14. Казанцев Н.М. Метод финансового права: переосмысление // Журнал Российского права. 2012. № 6.
15. Финансово-кредитный словарь : в 3 т. / гл. ред. В.Ф. Гарбузов. М., 1986. Т. 2.
16. Масгрейв Р.А., Масгрейв Р.П. Государственные финансы: теория и практика. М., 2009.
17. Пилипенко А.А. К вопросу о состоянии прямых и косвенных налогов // Финансовое право. 2009. № 5.
18. Демин А.В. Полемиические заметки о предьстории налогов и налогообложения // Финансовое право. 2010. № 5.
19. Джеймс У. Психология. М., 2011.
20. Шередко Е.В., Силин В.Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, способы и средства пресечения // Финансовое право. 2009. № 1.
21. Пилипенко А.А. Экономико-правовые начала формирования налоговой системы // Финансовое право. 2006. № 10.
22. Курилюк Ю.Е. Обязанность по уплате налогов и сборов как ограничение права собственности: правовая позиция КС РФ // Финансовое право. 2015. № 7.
23. Красюков А.В. Налогово-имущественные отношения присвоения // Финансовое право. 2012. № 12.
24. Якушев А.О. Особенности юридической техники налогового права // Финансовое право. 2009. № 6.
25. Кучеров И.И. К вопросу о юридических конструкциях налогов и сборов // Финансовое право. 2010. № 1.
26. Кучеров И.И. Объект налога как правовое основание налогообложения // Финансовое право. 2009. № 1.
27. Андреев Н.Ю. Конституционная обязанность по уплате налога как связь человека и государства // Финансовое право. 2017. № 5.
28. Мазуркевич В.Ю. Исполнение обязанности по уплате налогов: проблемы теории и практики // Финансовое право. 2006. № 10.
29. Щекин Д.М. Налоговые обязательства как базовая категория налогового права // Современные проблемы теории налогового права : материалы междунар. науч. конф., Воронеж, 4–6 сентября 2007 г. Воронеж : Изд-во Воронеж. ун-та, 2007.
30. Самсин И.Л. Соотношение понятий налоговой обязанности и налогового обязательства // Финансовое право. 2012. № 3.
31. Демин А.В. К вопросу об ограничении подзаконного нормотворчества в сфере налогов и сборов // Финансовое право. 2009. № 11.
32. Варийчук Е.К. К вопросу о соотношении субъективных прав и законных интересов в налоговом праве // Финансовое право. 2009. № 8.
33. Попов В.В. Защита прав налогоплательщика в рамках конституционного судопроизводства // Финансовое право. 2011. № 10.
34. Цветкова Е.А. Способы защиты прав и законных интересов налогоплательщиков в трудовых спорах // Финансовое право. 2016. № 7.
35. Сандырев Г.Г. Налогово-правовой статус физических лиц как плательщиков налогов и сборов // Финансовое право. 2011. № 2.
36. Костикова Е.Г. Правовой статус налогоплательщиков: понятие, сущность, структура. // Финансовое право. 2006. № 8.
37. Тропская С.С. К вопросу об определении правового статуса налогоплательщика // Финансовое право. 2007. № 3.

38. Тropicкая С.С. Физическое лицо как носитель правового статуса налогоплательщика РФ // Финансовое право. 2007. № 4.
39. Брюммерхофф Д. Теория государственных финансов. Владикавказ, 2001.
40. Абызова Е.Р., Рябов А.А. Обязательные неналоговые платежи и конституционный принцип определенности правовых норм // Финансовое право. 2017. № 3.
41. Копина А.А., Копин Д.В. Сборы как источник целевого финансирования расходов бюджета субъекта и (или) муниципального образования // Финансовое право. 2017. № 4.
42. Гуркин А.С. Парафискалитет (парафискальный сбор) как вид фискального платежа в финансовой системы РФ // Финансовое право. 2010. № 2.
43. Долгова А.Ю. Парафискальные сборы в России. Воронеж, 2012.
44. Финансовое право. 2017. № 7. Тема номера: неналоговые фискальные сборы, зачисляемые в федеральный бюджет.
45. Налоговая реформа. Ревизия «параллельной налоговой системы». М. : ГПП РФ, 2015.
46. Кукелко Д.В. Законодательное регулирование обязательных налоговых платежей в бюджеты муниципальных образований в РФ // Финансовое право. 2017. № 3.
47. Иванов А.Г. Концепция (публичного) доходного права // Финансовое право. 2016. № 10.
48. Иванов А.Г. К пониманию публичных доходов // Финансовое право. 2016. № 12.
49. Комягин Д.Л. К вопросу о публичных доходах: проблемы правового регулирования и сути их разрешения // Финансовое право. 2015. № 11.
50. Кудряшов В.В. Принцип присвоения поведения государству в международном финансовом праве // Финансовое право. 2017. № 6.
51. Крупенин Г.Р. Налог как атрибут государства // Финансовое право. 2010. №10.
52. Бьюкенен Дж.М. Политика без романтики : краткое изложение позитивной теории общественного выбора и ее нормативных условий // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. СПб. : Экономическая школа, 2004. Т. 4.
53. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики : нобелевская лекция // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / TV. Всемирное признание : лекции нобелевских лауреатов. М., 2004. Т. 1.
54. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж.М. К налоговой конституции для Левиафана // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. СПб. : Экономическая школа, 2004. Т. 4.

*Т.Ю. Осипова, Е.Н. Макарова***АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ**

Статья посвящена сравнительному анализу финансирования бизнес проекта посредством крауд-площадок и банковского кредита. Целью работы является определение возможности использования краудфандинга как альтернативного источника финансирования проектов малого бизнеса. В работе раскрыты основные преимущества и недостатки банковского финансирования бизнес проекта и краудфандинга (краудинвестинга).

Ключевые слова: краудфандинг, финансирование проектов малого бизнеса.

**Преимущества и недостатки различных
видов финансирования: краудфандинг,
краудинвестинг, банковский кредит**

В большинстве развитых стран субъекты малого бизнеса являются основой и движущей силой экономики. В России же особый интерес к данной сфере со стороны различного рода экономических субъектов заметно возрос на протяжении последних двух лет, что во многом обусловлено макроэкономической ситуацией. Так, в условиях роста инфляции, уменьшения реального размера заработных плат населения, а также потери рабочих мест реальной альтернативой для граждан становятся организация малого бизнеса [1]. В условиях нестабильности экономической ситуации (валютный кризис, начавшийся в конце 2014 г., дефицит федерального бюджета) субъекты малого бизнеса вынуждены самостоятельно искать источники финансирования, не рассчитывая на поддержку со стороны государства. В таком аспекте актуальной задачей становится создание условий развития краудфандинга для привлечения средств в субъекты малого бизнеса с использованием финансовых технологий.

Примером развития краудинвестинга является опыт США. Одним из результатов мирового финансового кризиса 2008 г. стал «дефицит финансирования». Банки были менее склонны предоставлять кредиты, а инвесторы стали вкладывать свой капитал в более стабильные платформы и проекты [2]. Иными словами, на рынке сложилась тенденция минимизации рисков. В этой новой среде привлечение капитала стало большой проблемой для малого бизнеса, который стал нуждаться в альтернативных источниках финансирования.

Аналогично источникам персонального финансового планирования [3] источниками ресурсов для ведения и открытия собственного бизнеса могут быть:

1. Самостоятельное финансирование:
 - использование собственных накоплений, резервов;
 - доход от продажи собственных финансовых или реальных активов;
 - перераспределенная прибыль от ведения бизнеса.
2. Ресурсы расширенной семьи:
 - на возмездной основе;
 - на безвозмездной основе.
3. Финансовая система и финансовый рынок:
 - банковский кредит;
 - микрофинансирование;
 - краудфандинг.
4. Частные независимые инвесторы.
5. Государственная поддержка:
 - субсидии;
 - гранты.

Источники финансирования, используемые в малом бизнесе, могут быть отнесены к одной из традиционно выделяемых в финансовом менеджменте категорий – собственные и заемные. В условиях отсутствия достаточного количества собственных средств финансирование из заемных источников может быть привлекательно для малого бизнеса по причине того, что кредитор имеет право претендовать только на сумму долга и проценты по нему [4]. При этом наиболее доступными традиционными источниками из категории заемных выступают банковский кредит и микрофинансирование малого бизнеса.

Коммерческие банки и микрофинансовые организации кредитуют малый бизнес на взаимовыгодных условиях с установлением суммы кредита, размера процентов и сроков уплаты долга [5]. На данном этапе исследования рассмотрим банковский кредит как традиционный источник заемного финансирования с более широким диапазоном возможностей кредитования для малого бизнеса, чем у микрофинансовых организаций, и сравним его с альтернативным видом финансирования – краудфандингом. Сравнение краудфандинга и финансовых продуктов микрофинансовых организаций является предметом отдельного исследования.

В поисках финансирования основатель бизнес-проекта может обратиться в банк и получить кредит. На данный момент банки предоставляют специальные программы финансирования малого бизнеса и бизнес-проектов, на рассмотрение заявки и принятие решения о выдаче кредита уходит не большой (в сравнении с краудфандингом) период времени (от 3 до 10 дней), поэтому определим преимущества данного вида финансирования:

- большой выбор вариантов финансирования;
- доступность кредитов;
- быстрота принятия решения о выдаче средств.

Выделим следующие особенности банковского кредита, которые имеют негативный характер для новых бизнес-проектов в связи с финансовыми рисками их ведения:

- возвратность средств;
- переплата средств;
- необходимость определенной специфики проекта;
- подготовка большого количества документов.

В отличие от прочих систем финансирования, краудфандинг с нефинансовым вознаграждением, благотворительный краудфандинг не несет за собой финансовых рисков для инициаторов проекта. Проект остается полностью под контролем и руководством основателя. Спонсоры проекта могут помочь в продвижении проекта, рассказывая своим друзьям об идее. Кроме того, проект может привлечь внимание крупных СМИ – тем самым еще больше людей узнают о нем. Проект получает деньги от тех, кто напрямую заинтересован в успехе и разделяет энтузиазм основателя. Таким образом, к преимуществам краудфандинга с нефинансовым вознаграждением стоит отнести:

- возможность получить необходимую сумму денег от пользователей Интернета;
- независимость от сторонних лиц, отсутствие необходимости отчета перед спонсорами;
- отсутствие финансовых рисков потери вложенных средств в случае, если проект оказался неуспешным;
- получение преданной аудитории и внимание со стороны СМИ.

Процент успеха краудфандинговых проектов относительно невысокий, в связи с этим стоит отметить важность хорошей рекламы бизнес-проекта и стремление заинтересовать спонсоров интересной бизнес-идеей. Ошибочно полагать, что реклама проекта начинается после старта краудфандинговой кампании [6]. Профильные сообщества и СМИ необходимо заблаговременно уведомить о проекте, а также проводить работу с аудиторией в социальных сетях. Перед этим следует провести трудоемкий анализ рынка. Нужно наиболее точно определить, чего хочет потребитель, выяснить его желания, предпочтения, а также проанализировать его финансовые возможности и мотивацию участия в проекте. Это позволит уже на старте кампании привлечь как можно больше дарителей. В связи с этим выделим следующие недостатки краудфандинговых технологий как способа финансирования проекта:

- необходимы интересная идея и проработанный проект, чтобы привлечь инвесторов; проекты, которые лучше подготовлены с точки зрения бизнес-планов и графиков, с большей вероятностью получают финансирование своевременно [7];
- более длительный срок привлечения средств.

Краудинвестинг несколько отличается от краудфандинга способом вознаграждения. Деньги так или иначе необходимо будет возвращать в зависимости от условий крауд-площадки и конкретного проекта. Выделим дополнительные к достоинствам краудфандинга преимущества краудинвестинга:

- бизнес управление остается основателям. Бывает так, что один крупный инвестор готов вложить деньги в проект только при условии, что у него будет доля более 50%. А это значит, что он, а не создатель, будет управлять бизнесом. При краудинвестинге рычаги управления остаются у основателя стартапа;
- лояльность – инвесторы, сделавшие вклад, будут лояльны к данной компании, они будут заинтересованы в продвижении продуктов компании;
- простота – многие основатели проектов утверждают, что проще найти много небольших инвесторов, чем одного крупного.

В дополнение к сказанному выше краудфандинг может оказаться привлекательным в силу того, что он заменяет чисто финансовую мотивацию, характерную для классического банковского бизнеса, на эмоциональные человеческие отношения кредитора и заемщика. К краудфандингу в первую очередь готовы обратиться предприниматели, испытывающие затруднения с получением банковского кредита; как показывает опыт, для малого предпринимателя, начинающего новый проект, вероятность собрать нужные средства через краудфандинговые платформы намного выше, чем шанс получить банковский кредит [8].

Отметим, что на текущий момент существуют направления для взаимодействия краудфандинговых платформ и банковского сектора. Во-первых, банки могут включить в оценку кредитоспособности заемщиков анализ их активности на краудфандинговых платформах. Во-вторых, возможно софинансирование проектов банком и краудфандинговой платформой. Так, в случае, если проект наберет не менее 50% запрашиваемой суммы, риск кредитования снижается и банк может софинансировать недостающую часть.

Сравним выделенные ранее преимущества и недостатки привлечения средств в проекты малого бизнеса через краудфандинг, краудинвестинг и банковский кредит (табл. 1).

Данные таблицы позволяют сделать вывод о том, что стартапу выгоднее использовать именно крауд-площадки для финансирования, так как преимуществ использования такого вида привлечения средств больше. В то же время, если проект не собрал необходимую сумму, краудфандинг может стать способом продвижения товаров, средством поддержки массового потребителя или пользователя инноваций, а также способом изучения предпочтений потребителей для производителей товаров. В других случаях это является единственным спо-

собом, чтобы опробовать оригинальные идеи в целевой аудитории и по итогам краудфандинговой кампании сделать выводы о потенциальном спросе на товар или услугу [9].

Таблица 1

Преимущества и недостатки различных видов финансирования)

Характеристика	Банковский кредит	Краудфандинг	Краудинвестинг
Преимущества			
Скорость получения	✓	–	–
Неограниченная сумма	–	✓	✓
Независимость от решений третьих лиц	✓	✓	✓
PR проекта	–	✓	✓
Недостатки			
Необходимость возвращать средства	✓	–	✓
Подготовка большинства документов	✓	–	–
Нужна определенная специфика проекта	✓	–	–

Информация о количестве и особенностях краудфандингового финансирования проектов может быть получена двумя основными способами [10]:

- информация специализированных интернет-ресурсов, аккумулирующих данные краудфандинговых платформ.

- информация краудфандинговых платформ.

Используя информацию краудфандинговых платформ о завершенных проектах, проанализируем два бизнес-проекта, профинансированных через крауд-площадки, и сравним с возможным финансированием банковским кредитом тех же проектов. В качестве примера банковского кредитования для анализа были использованы программы кредитования малого бизнеса от Сбербанка. Сбербанк является лидером по объемам кредитования малого бизнеса среди отечественных банков. На данный момент банк предлагает 10 специальных программ кредитования малого бизнеса. Для анализа выбран бизнес в сфере общественного питания. Сфера питания в краудфандинге является средним по показателям успешности: 38% успешности (исходя из данных о запущенных проектах и успешно завершенных), количество человек, принявших участие в финансировании, в среднем на один проект – 76 [11].

Первый пример – финансирование открытия сети тайм-кофеен «New York Coffee» в новом городе посредством краудинвестинговой платформы Simex. Основатели проекта в своей презентации указали цели сбора средств и определили необходимую сумму: 1 445 000 руб. (в том числе комиссия Simex – 43 350 руб.). 1 апреля 2016 г. начался сбор средств и 15 августа средства были получены, компания собрала необходимую сумму менее чем за полгода. Расчеты, связанные с финансовыми наградами ин-

весторам до начала работы кофейни представлены в табл. 2.

Таблица 2

Расчеты краудинвестинг-проекта «New York Coffee»

Количество выпущенных долей	7 225 шт.
Стоимость доли	200 руб.
Необходимая сумма	1 445 000 руб.
Планируемая прибыль для распределения (60% от ожидаемой прибыли 200 000 руб.)	120 000 руб.
Количество инвесторов	168 чел.
Дивидендов на долю	16,6 руб.
Ставка дивидендов	8%
Расчет в среднем на 1 инвестора	
В среднем долей у 1 инвестора	43 шт.
В среднем сумма инвестиций 1 инвестора	8 601,2 руб.
Сумма дивидендов	714,3 руб.
Срок окупаемости вложений (мес.) 1 инвестора	12 мес.

Из табл. 2 видно, что в среднем проект окупается за год, после чего приносит прибыль инвесторам. 60% от прибыли будут распределены между инвесторами, а остальные 40% по условиям проекта останутся у основателей и будут использоваться на развитие бизнеса. При этом основатели проекта могут выкупить некоторые доли у инвесторов (по рыночной цене) для увеличения ставки дивиденда или полностью выкупить все доли и иметь в своем распоряжении 100% прибыли.

Далее рассмотрим финансирование этого же проекта посредством кредита для субъектов малого бизнеса в Сбербанке (требованиям для получения кредита данный проект отвечает). Расчеты по кредиту представлены в табл. 3.

Таблица 3

Расчет кредита для проекта «New York Coffee»

Полная стоимость кредита	1 582 762,7 руб.
Стоимость покупки	1 401 650 руб.
Срок кредитования	14 мес.
Ежемесячный платеж	112 314,2 руб.
Общая сумма выплат	1 572 398,8 руб.
Сумма переплат за просрочку платежа на 2 месяца (срок реализации)	10 363,9 руб.
Общая переплата	181 112,7 руб.
Процент переплаты	11%

Несмотря на то, что кредит выдается быстрее, чем идет сбор средств на краудфандинговой площадке, возврат средств по кредиту начинается уже со следующего месяца, идущего после даты выдачи кредита. Общий размер переплаты за весь срок пользования кредитом составит 181 112,7 руб. – 11% от полной стоимости кредита.

При финансировании посредством кредита у компании возникают следующие риски.

Риск невозможности осуществления первого взноса и дополнительных расходов на неустойку за неуплату взноса. Согласно информации о сроке реализации проекта, первые два месяца компания не будет получать прибыль, в этот период она не могла бы оплачивать ежемесячный платеж в размере 112 314,20 руб. В связи с этим банк выставил

бы неустойку за несвоевременное перечисление платежа в погашение кредита или уплату процентов, равную 0,1% от суммы просроченной задолженности, которая начисляется на сумму просроченного платежа за каждый день просрочки платежа. Таким образом, сумма кредита увеличилась бы в среднем на 10 000 руб.

Риск недополучения ожидаемой прибыли. Исходя из отчетов о деятельности кофеен этой же сети за прошлые годы, на которые опираются основатели в своей презентации для инвесторов, прибыль не соответствовала ожидаемой, заявленной в проекте: в 3 случаях из 8 она была немного ниже (приблизительно 190 000 руб.). При этом платеж по кредиту все еще 112 314,20 руб. + неустойка. К тому же, как показывает практика, первые месяцы не являются достаточно прибыльными, особенно для сектора общественного питания, так как клиентская база наращивается и расширяется постепенно, люди не готовы быстро поменять привычки питания или проведения досуга.

По истечении трех месяцев работы данной кофейни (согласно информации для инвесторов от основателей) проект оказался неприбыльным, работал в убыток. Это усугубляет вариант финансирования банковским кредитом данного проекта. Банк не может точно оценить тот или иной проект. Предоставив кредит такому проекту, банк получил бы должника. Основателю, в свою очередь, пришлось бы возвращать деньги. Единственный вариант в таком случае был бы найти возможность отсрочки платежа во избежание дополнительных процентов по неустойке.

Второй пример – финансирование развития японского кафе «Тайяки – японские десерты» посредством краудфандинговой платформы Planeta. Команда проекта «Тайяки», в отличие от основателей предыдущего примера, уже имеют бизнес, им необходимы дополнительные средства на его развитие. Презентация проекта отличается тем, что акцент сделан на новизну идеи, творческую составляющую – все то, что присуще именно краудфандинговым проектам. Обосновав цели краудфандинга, была рассчитана необходимая сумма – 500 000 руб. (в том числе комиссия платформы Planeta). Проект запущен 6 мая 2016 г. и успешно завершился 1 августа, собрав необходимые средства за 3 месяца. Виды наград, предлагаемые командой проекта за определенные суммы, а также расчеты собранных сумм с теми или иными необходимыми бонусами, представлены в табл. 4.

Стоит отметить, что проект собрал сумму на 150 000 руб. больше, чем требовалось, при этом основатели проекта определили примерную сумму на реализацию бонусов спонсорам в размере 100 000 руб., т.е. сверх необходимой суммы получено 50 000 руб.

Таблица 4

Расчеты краудфандинг-проекта «Тайяки»

Вид награды	Сумма вклада (руб.)	Количество предложений наград (шт.)	Сделано вкладов с наградами (шт.)	Сумма инвестиций (руб.)
Без награды	Любая сумма	Куплено 22	–	506 500
Видео-благодарность	100	Куплено 7	7	700
Фирменный браслет «тайяки»	200	Осталось 961 Куплено 39	39	7 800
Календарь с уникальным дизайном + фирменный брелок «тайяки»	500	Осталось 995 Куплено 5	5	2 500
Сертификат на обед на двоих в новом кафе	1 000	Осталось 486 Куплено 14	14	14 000
Кружка-термос	1 500	Осталось 297 Куплено 3	3	4 500
Фирменный шоколад с необычными вкусами	2 000	Осталось 998 Куплено 2	2	4 000
Учебник по японскому языку для начинающих + пять индивидуальных занятий с преподавателем	5 000	Осталось 98 Куплено 2	2	10 000
Участие в съемках видео о проекте «тайяки» + карточка друга проекта с 20% скидкой в кафе «Тайяки»	100 000	Осталось 4 Куплено 1	1	100 000
Итого без учета вложений «без награды»				143 500
Итого собрано				650 000

Таблица составлена авторами.

Распределение собранных средств представлено на рис. 1. 15% от собранной суммы необходимо будет потратить на реализацию подарков (бонусов).

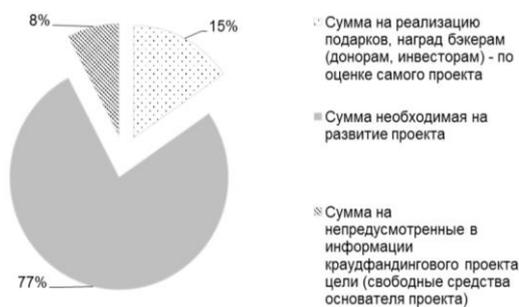


Рис. 1. Распределение собранных средств краудфандинг-проекта «Тайяки»

Рассматривая вопрос о распределении собранных денежных средств, стоит отметить, что основная часть поступлений является вложением «без награды» – 78% от всех вложений, за 22% нужно

так или иначе «поблагодарить» (рис. 2). При этом первые бонусы начали приходить спонсорам еще до окончательного завершения проекта.



Рис. 2. Соотношения видов наград спонсорам

Таким образом, чистые средства (которые не нужно возвращать в виде подарков и т.д.), привлеченные на реализацию проекта, составили 506 500 руб.

Далее рассмотрим финансирование этого же проекта посредством кредита для субъектов малого бизнеса в Сбербанке. Команда также удовлетворяет требованиям банка (табл. 5).

Таблица 5

Расчет кредита для проекта «Тайяки»

Полная стоимость кредита	552 523,75 руб.
Стоимость покупки	500 000 руб.
Срок кредитования	12 мес.
Ежемесячный платеж	46 043,6 руб.
Общая сумма выплат	552 523,7 руб.
Общая переплата	52 523,7 руб.
Процент переплаты	10,5%

Таблица составлена авторами.

Следует пояснить, что, в отличие от первого примера, кафе уже работает и имеет прибыль. Срок кредитования допустимо определить, как и в первом примере. В связи с тем, что кафе уже получает прибыль и средства нужны для развития бизнеса, риск неуплаты первого взноса и возникновение обязательств по уплате неустоек значительно ниже, чем в первом примере, так как реализация проекта будет идти параллельно. Итого общая переплата составит 52 523,75 руб., или 10,5%.

В случае с банковским финансированием команда «Тайяки» вместо 650 000 руб., собранных на краудфандинговой площадке, получила бы 500 000 руб., а вернуть пришлось бы 552 523,75 руб. (не учитывая возможные неустойки) вместо 100 000 руб. (приблизительно денежный эквивалент бонусов и подарков). Разница очевидна в пользу краудфандинга. В отличие от первого примера, кафе работает не в убыток и развивается, что связано с особенностями ведения бизнеса.

В итоге стоит отметить, что, несмотря на снижение темпов роста кредитования малого бизнеса, данный клиентский сегмент остается для банков

крайне привлекательным [12]. Однако данные проекты малого бизнеса могли бы и не получить кредит на организацию бизнеса в банке, так как отсутствует необходимая для предоставления кредита информация о заемщике. Альтернативным источником финансирования в данном случае может стать кредитование через микрофинансовые организации, но с большей переплатой.

Таким образом, необходимость использования краудфандинга возрастает при финансировании проектов малого бизнеса. Организация краудфандинга актуальна, когда проект малого бизнеса характеризуется следующими параметрами:

- отсутствие кредитной истории;
- отсутствие или недостаточное количество собственных средств для финансирования проекта;
- отсутствие залога.

Эти параметры делают затруднительным получение банковского кредита.

Подводя итоги, следует подчеркнуть, что рынок краудфандинга находится в России на ранней стадии развития, невелика доля успешно профинансированных бизнес-проектов. Для инвесторов и основателей краудфандинговых проектов, которые привлекли необходимую сумму, существует риск недополучения ожидаемой прибыли. Невысокий уровень частного инвестирования и финансовой грамотности в стране, отсутствие законодательной базы и правовой защиты инвесторов также говорят о том, что на данный момент финансирование проектов через крауд-площадки связано с рисками как для основателей, так и для инвесторов, доноров. Но стоит подчеркнуть, что краудфандинг является перспективным направлением деятельности в России и, следуя мировым трендам, может применяться как альтернативный традиционному банковскому и бюджетному финансированию источник привлечения ресурсов. Краудфандинг как способ вовлечения частного капитала в инвестиционный оборот имеет множество преимуществ, которые будут более весомы после преодоления ряда барьеров развития данной отрасли. Небольшая доля населения вовлечена в краудфандинг, но, когда сработает эффект критической массы, рынок начнет расти быстрее: будут вовлекаться новые авторы проектов и те, кто их поддерживает; будут возвращаться те, кто уже участвовал в крауд-проектах; будут расти сами суммы сборов.

В анализируемых примерах выбор в пользу крауд-площадок был удачным: в первом случае краудинвестинг как способ финансирования проекта «New York Coffee» при начальных расчетах был выгоднее, чем банковский кредит. Несмотря на нерентабельную работу бизнеса, основатели не понесли дополнительных финансовых потерь, как могло бы произойти при банковском кредитовании. Во втором случае краудфандинг проекта

«Тайяки» имел преимущества перед банковским кредитованием в сумме возвращенных средств и в привлеченной сумме для финансирования.

На практике все преимущества и недостатки финансирования через крауд-площадки или банковский кредит также подтвердились. Несмотря на информацию об основателях и самих компаниях в анализируемых примерах, банк мог отказать в предоставлении кредита. В целях данного исследования привлечение средств было отражено с позиции основателей проектов. Анализ выгод и преимуществ для инвесторов, доноров требует дополнительных исследований и более развитого рынка, так как статистическая база для анализа пока не собрана.

Таким образом, в статье с помощью изучения опыта успешно профинансированных проектов показано, что краудфандинговые технологии уже на данном этапе развития применяются как альтернативные источники финансирования проектов малого бизнеса, расширяя тем самым возможности инициаторов проектов и создавая благоприятные условия для развития предпринимательских инициатив и в целом малого предпринимательства.

Литература

1. Суворов Н.С. Краудное финансирование как альтернативный источник финансового обеспечения предприятий малого бизнеса // Вестник ВГУИТ. 2016. № 3 (69). С. 401–403.
2. Киселев Д.А., Фоканова Е.А. Краудинвестинг как источник финансирования малого бизнеса в условиях экономического кризиса // Science Time. 2015. № 11 (23). С. 246–250.
3. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовое планирование в домохозяйствах. Томск : Издательский дом Том. гос. ун-та, 2014. 199 с.
4. Колесников А.М., Видякина В.А. Банковское кредитование малого бизнеса // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2014. № 3-1. С. 292–299.
5. Позднышев А.А., Богатикова О.В. Оптимизация механизма финансовой поддержки малого и среднего бизнеса в России // Общество: политика, экономика, право. 2014. № 2. С. 36–43.
6. Седельников С.Р. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов в Российской Федерации // Проблемы современной экономики. 2015. № 4 (56). С.154–157.
7. Кубарев П.А., Метелев С.Е., Метелев И.С. Выбор ниши для малого бизнеса // Сибирский торгово-экономический журнал. 2016. № 2 (23). С. 17–19.
8. Mollick E.R., Kuppuswamy V. After the Campaign: Outcomes of Crowdfunding // UNC Kenan-Flagler Research Paper. 2014. № 2376997. P. 1–18.
9. Зубец А.Н. Социальная привлекательность альтернативных источников инвестиций в современной России // Вестник Финансового университета. 2015. № 3 (87). С. 51–56.
10. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: Tapping the right crowd // Journal of Business Venturing. 2014. № 29 (5). P. 585–609.
11. Копасовская Н.Г. Анализ тенденций краудфандинга технологических проектов // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Сер. Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. 2014. № 2. С. 39–44.
12. Чугреев В.Л. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 4 (28). С.190–196.

Т.М. Зорина

**ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА
(ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТАТИСТИКА)**

Дана оценка инвестиционной привлекательности Алтайского края за 2012–2016 гг., приведены факторы, влияющие на объем инвестиций в основной капитал. Проанализирована структура инвестиций в основной капитал региона по источникам финансирования, формам собственности, видам основных фондов и видам экономической деятельности. На основе анализа инвестиционной деятельности края сделаны выводы.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиции в основной капитал, инвестиционная активность.

Степень инвестиционной привлекательности служит определяющим условием активной инвестиционной деятельности, следовательно, и эффективного социально-экономического развития экономики. Активная инвестиционная деятельность представляет собой постоянно возобновляющийся циклический процесс, является «локомотивом» устойчивого экономического роста.

Инвестиционная привлекательность региона складывается из набора факторов, среди которых: обеспеченность природными ресурсами и уровень загрязнения окружающей среды; трудовые ресурсы; уровень развития региональной инфраструктуры (транспортной, энергетической, телекоммуникационной, жилищной, финансовой); потенциал регионального спроса; производственный потенциал региональной экономики; институциональная среда и социально-политическая стабильность и финансовая устойчивость регионального бюджета и предприятий региона [1. С. 2].

Согласно данным Национального рейтингового агентства «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России: тенденции по итогам 2016 года», инвестиционная активность в России в 2016 г. снижалась, хотя темпы снижения были самыми медленными за последние три года. Динамика на уровне отдельных регионов очень различается: в одних регионах активность снижается, а в других инвестиций становится больше.

Рейтинг инвестиционной привлекательности по итогам 2016 г. показал усиление региональных диспропорций. «Лучшие продолжают повышать свою инвестиционную привлекательность, а аутсайдеры – “проваливаются” сильнее, разрыв между успешными и отстающими регионами становится еще больше» [2. С. 2].

Что касается нашего региона, то, согласно данным того же агентства, Алтайскому краю присвоена категория «регионы с умеренным уровнем инвестиционной привлекательности – второй уровень».

Рассмотрим более подробно инвестиционную статистику региона. Так, индекс физического объема инвестиций в основной капитал в 2016 г. составил 90,0%, по России – 99,1%, по Сибирскому федеральному округу (СФО) – 95,8%. Среди регионов СФО по данному показателю край занял 6-е место (в 2015 г. – 9-е, в 2012 г. – 7-е) [3. С. 40].

Всего на развитие экономики и социальной сферы края организациями всех форм собственности использовано 75,3 млрд руб. инвестиций в основной капитал (рис. 1).



Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал по краю, % к 2011 г.

Инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения по краю в 2016 г. составили 31 749 руб., что в действующих ценах на 9 процентных пунктов (п.п.) меньше уровня 2012 г. и на 3,8 п.п. меньше уровня 2015 г. От среднего уровня по регионам СФО край отстает в 2,3 раза, заняв в 2016 г. 10-е место (рис. 2).

Большая часть инвестиций края формируется предприятиями и организациями. Так, в 2016 г. ими освоено 42 033,4 млн руб. (55,8% общего объема инвестиций в основной капитал по краю) [4. С. 4].

Как известно, доступность источников финансирования способствуют активизации инвестиционного процесса. Анализируя структуру инвестиций в основной капитал по источникам финансирования отметим, что доля собственных средств продолжает сохранять положительную динамику, увеличившись за последние пять лет с 43,6 до 47,4%, а доля привлеченных средств соответственно снижается с 56,4 до 52,6% (рис. 3).

Значительная роль в процессе формирования благоприятного инвестиционного климата принадлежит финансовым механизмам привлечения и поддержки инвестиций [5. С. 24]. Так доля бюджетных средств в 2016 году составила 25,2% от инвестиций в основной капитал, освоенных предприятиями и организациями, из них доля краевого бюджета – 12,3%.

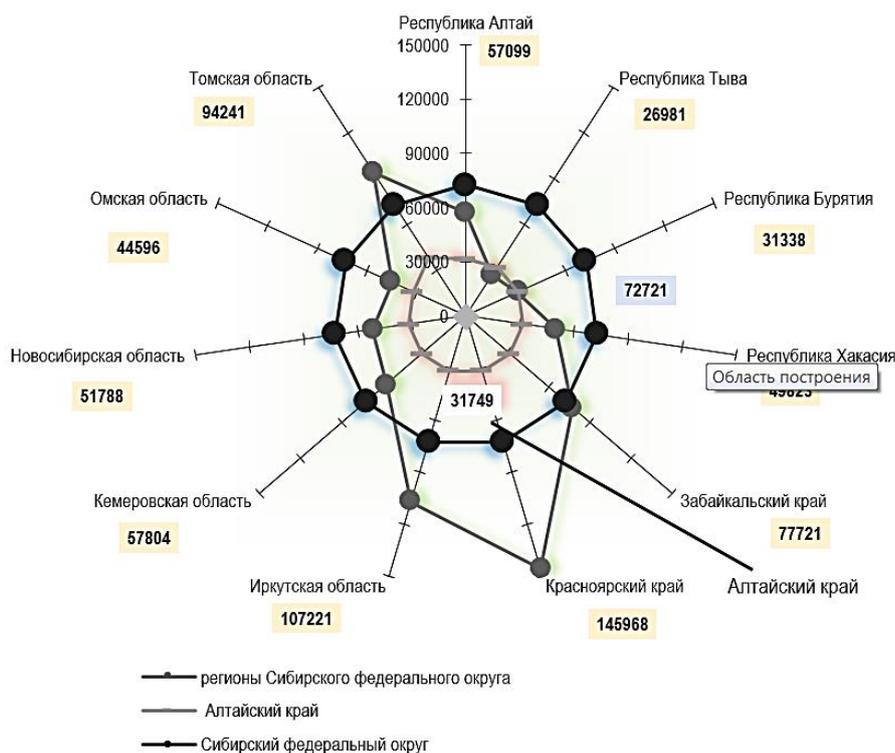


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал на душу населения по регионам Сибирского федерального округа в 2016 г., руб.

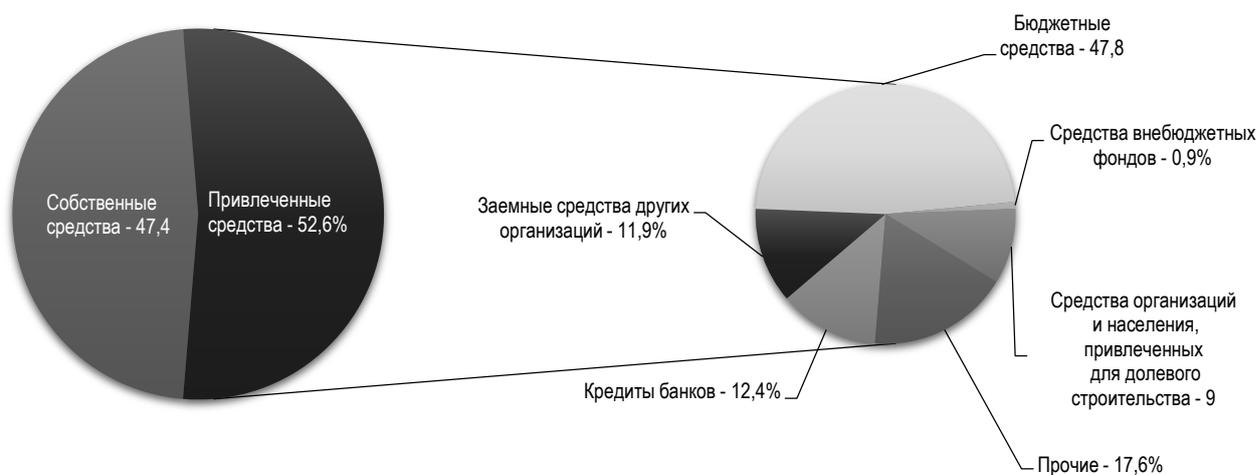


Рис. 3. Структура инвестиций в основной капитал по краю по источникам финансирования за 2016 г.

Более доступным финансовым ресурсом для инвестирования является банковский кредит, однако доля кредитов банков за весь анализируемый период снизилась с 8,2 до 6,5%. Главной причиной послужило повышение процентных ставок по долгосрочным кредитам, что привело к сокращению спроса инвесторов. Также сдержанный характер кредитования реального сектора экономики края объясняется высокой долговой нагрузкой, накопленной предприятиями и затрудняющей привлечение новых заимствований.

Анализируя инвестиционную активность предприятий разных форм собственности отметим, что в 2016 г., как и в предыдущие годы,

большая часть освоенных инвестиций приходилась на предприятия и организации частной формы собственности – 52 451,5 млн руб., или 69,7% от общего объема по краю, по сравнению с 2012 г. их доля увеличилась на 12,6 п.п. Доля инвестиций организаций государственной формы собственности составила 14,1% (10 570,8 млн руб.), снизившись за анализируемый период на 6,4%. На 1,2 п.п. снизилась доля инвестиций, освоенных организациями иностранной формы собственности, она составила 1 604,7 млн руб., а доля организаций смешанной российской формы собственности снизилась на 2,9 п.п. и составила 2 208,8 млн руб. (рис. 4).

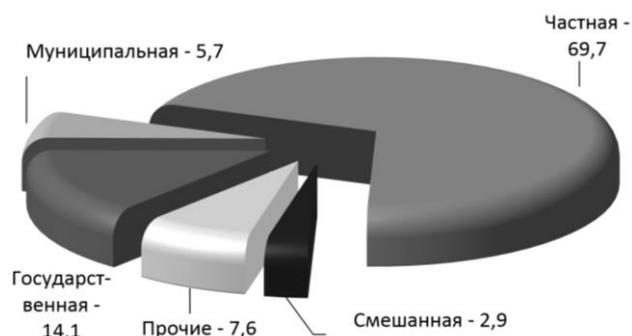


Рис. 4. Структура инвестиций в основной капитал по краю по формам собственности за 2016 г.

Исследуя структуру инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, отметим, что наибольшую долю объема инвестиций в крае со

ставили инвестиции на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря [6]. За 2012–2016 гг. доля инвестиций, направленных на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений незначительно увеличилась с 37,9 до 38,2%, при этом произошло снижение доли инвестиций (с 45,8 до 38,6%), в машины, оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь (рис. 5).

Что касается видов экономической деятельности, на развитие которых в больших объемах инвестировался капитал, то это транспорт и связь (20,5%), обрабатывающие производства (16,1%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (14,4%) (рис. 6).

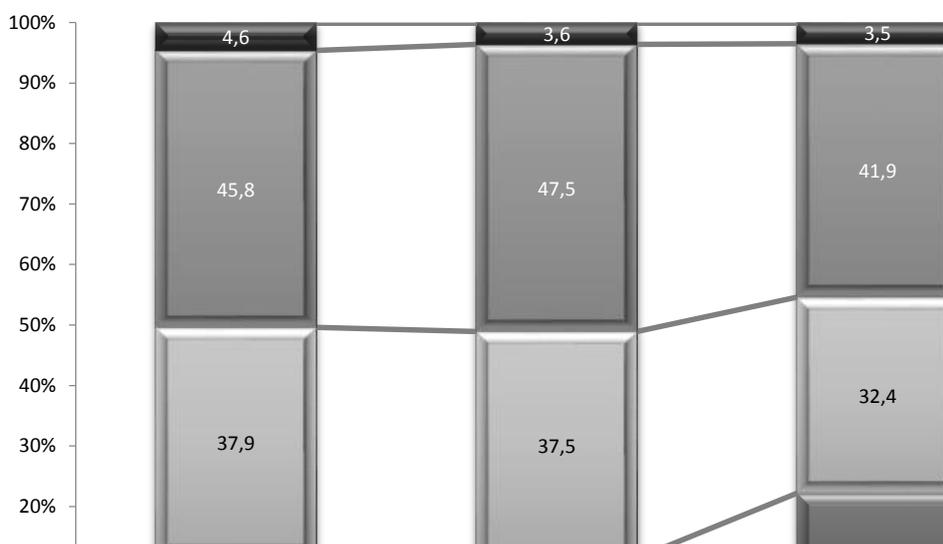


Рис. 5. Структура инвестиций в основной капитал по краю по видам основных фондов

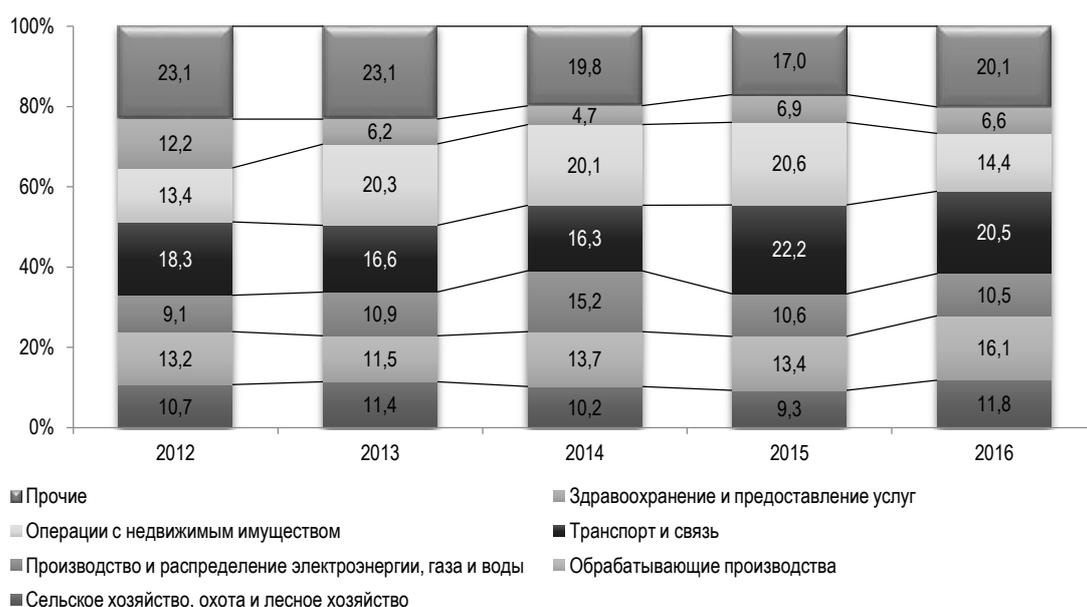


Рис. 6. Структура инвестиций в основной капитал по краю по видам экономической деятельности

На общий спад инвестиций в основной капитал повлияло снижение вложений в таких значимых видах экономической деятельности края (45,4% в общем объеме предприятий и организаций), как транспорт и связь (81,7% к уровню 2015 г. в сопоставимых ценах), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (61,2%), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (87,9%).

Вместе с тем по сравнению с 2015 г. рост инвестиций в основной капитал отмечался в сельском хозяйстве (в крае реализуется федеральная программа «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014–2020 годы»), охоте и лесном хозяйстве (на 12,4 п.п. к уровню 2015 г. в сопоставимых ценах), добыче полезных ископаемых (на 36,1 п.п.), обрабатывающих производствах (на 5,2 п.п.), оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования (на 22,9 п.п.), гостиничном и ресторанном бизнесе (в 10,0 раз), финансовой деятельности (на 7,0 п.п.) [7].

Таким образом, анализ инвестиционной деятельности края позволяет сделать следующие выводы:

– в 2016 г. по показателю «индекс физического объема инвестиций в основной капитал» среди регионов СФО край имеет положительную динамику, а по инвестициям в основной капитал на душу населения – отрицательную;

– в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования доля собственных средств продолжает сохранять положительную динамику, но уступает привлеченным средствам, хотя за пять лет доля их уменьшилась. Среди привлеченных средств произошло перераспределение источников финансирования – выросла доля заемных средств других организаций;

– краевой бюджет в общем объеме инвестиций в основной капитал предприятий и организаций выступил приоритетным источником финансирования для таких видов экономической деятельности, как здравоохранение и предоставление социальных услуг, транспорт и связь;

– основной объем инвестиций в основной капитал освоен частными предприятиями и организациями;

– больший объем инвестиций направлен на строительство зданий и сооружений и на приобретение машин, оборудования и транспортных средств, хозяйственного инвентаря;

– более половины объема инвестиций по краю формируется предприятиями и организациями, но за анализируемый период их доля незначительно снизилась;

– наиболее привлекательными для инвестирования видами экономической деятельности в исследуемом периоде были транспорт и связь, обрабатывающие производства, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, на них приходилось более половины объема инвестиций. Индекс физического объема по семи (из четырнадцати) видам деятельности превысил уровень прошлого года.

Таким образом, инвестиции относятся к числу важнейших факторов развития социально-экономической системы Алтайского края, выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложной экономической ситуации.

Природно-климатический и производственный потенциалы, уровень загрязнения окружающей среды, а также инвестиционная политика края крайне слабо способствуют привлечению инвестиций, необходимых для обеспечения высоких темпов роста экономики региона. Реализация стратегически значимых инвестиционных программ будет благоприятствовать улучшению инвестиционного климата Алтайского края и повышению его инвестиционной привлекательности.

Литература

1. Зорина Т.М. Инвестиционная активность промышленных предприятий: рост или стагнация? // Проблемы учета и финансов. 2016. № 4 (24). С. 64–68.
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России: тенденции по итогам 2016 года // Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России: тенденции по итогам 2016 года / НРА. М., 2017. С. 13.
3. Алтайский край в цифрах. 2012–2016 : краткий статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы гос. статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. Барнаул, 2017. 252 с.
4. Инвестиционная привлекательность Алтайского края как важнейший фактор его экономического развития. 2012–2016 : аналитический обзор / С.Ю. Баева, С.Г. Максимова; под ред. В.М. Мочалова; Управление Федеральной службы гос. статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. Барнаул, 2017. 26 с.
5. Зорина Т.М. Инвестиционный климат региона // Проблемы учета и финансов. 2017. № 25. С. 23–27.
6. Инвестиционный портал Алтайского края. URL: <http://invest.alregn.ru>
7. Официальный сайт Минэкономразвития. URL: <http://www.econom22.ru>

УДК 336.64
DOI: 10.17223/22229388/27/5

О.В. Костенко, А.М. Васильева

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОДСИСТЕМЫ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

На примере одного из регионов России показано, что в организациях потребительской кооперации происходит долгосрочный спад. Катастрофически низок уровень инвестиций, близка к нулю рентабельность, неудовлетворительна ликвидность баланса, денежные потоки недостаточны для нормального функционирования. Решение следует искать в сфере стратегического управления бизнесом, совершенствовании финансовой стратегии и финансовой политики.

Ключевые слова: потребительская кооперация, Центросоюз России, финансовая подсистема, денежные потоки.

Актуальность исследования. Потребительская кооперация системы Центросоюза выполняет в российском обществе как экономические, так социальные задачи. По юридической форме в ее состав входят некоммерческие организации, каковыми являются потребительские общества и их союзы. Фактически потребительская кооперация занимается предпринимательской деятельностью (такое право предоставлено законодательством). Вместе с тем роль потребительской кооперации не сводится только к коммерческой деятельности. В свете экономической политики Правительства Российской Федерации в сфере продовольственного обеспечения страны система потребительской могла бы более результативно решать эти задачи.

Однако экономико-статистический анализ организаций потребительской кооперации показывает, что в система Центросоюза находится в состоянии длительного спада, происходит снижение ее доли на российских отраслевых рынках (почти по всем видам деятельности доля по состоянию на 2015 г. не превышает 1%). Из-за сокращения оборотов

потребительским организациям не удается в необходимых даже для простого воспроизводства объемах обновлять основной капитал и увеличивать оборотный капитал. Результатом является отставание от конкурентов по многим позициям: в технологиях, обновлении ассортимента, маркетинге и т.д.

Цели исследования – оценить состояние и особенности финансовой подсистемы и денежных потоков организаций системы потребительской кооперации в целях последующей разработки мер по выходу из затяжного спада, в том числе в направлении совершенствования финансовой стратегии организаций потребительской кооперации.

Материал и методы. Теоретической и методологической основой исследования послужили общенаучные подходы (системный подход, диалектический, абстрактно-логический методы), экономико-статистические методы. В качестве источников эмпирической базы использовались данные Федеральной службы государственной статистики, отчетные данные Центросоюза Российской Федерации, Кировского облпотребсоюза, Фаленского райпотребсоюза Кировской области.

Результаты и их обсуждение. Как и любая отрасль, потребительская кооперация имеет значимые особенности финансовой подсистемы, и в том числе денежных потоков. Для анализа нами были использованы данные бухгалтерской и сводной отчетности Кировского облпотребсоюза, в состав которого входят 37 потребительских организаций.

По объемам оборота (выручки) Кировский облпотребсоюз демонстрирует лучшую динамику, чем система Центросоюза РФ в среднем (табл. 1). Так, общий оборот в 2011–2015 гг. по Кировскому облпотребсоюзу вырос на 6,9%; по системе Центросоюза выручка, напротив, упала на 10,9%.

Вместе с тем, если сравнивать показатели оборота с накопленным за этот период индексом потребительских цен [1], который по расчету составляет 142,8% (табл. 2), то налицо сокращение оборота в физических объемах по совокупности организаций Кировского облпотребсоюза.

Таблица 1

Оборот (выручка) Кировского облпотребсоюза

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Общий оборот (выручка), млн руб.	9 754,9	10 172,1	10 656,4	10 664,4	10 424,6	106,9
в том числе розничный товарооборот, млн руб.	7 247,7	7 645,0	7 875,0	7 844,1	7 481,5	103,2
Доля розничного товарооборота в выручке Кировоблпотребсоюза, %	74,3	75,2	73,9	73,6	71,8	х
Розничный товарооборот Кировской области, млрд руб.	116,6	131,3	149,2	165,1	174,9	150,0
Доля Кировского облпотребсоюза в розничном товарообороте Кировской области, %	6,2	5,8	5,3	4,8	4,3	х
Общий оборот (выручка) Центросоюза, млрд руб.	239,4	246,4	258,7	242,3	238,1	96,8
Доля Кировского облпотребсоюза в общем обороте Центросоюза, %	4,1	4,1	4,1	4,4	4,4	х

Таблица 2

Расчет накопленного индекса потребительских цен

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Индекс потребительских цен	106,1	106,6	106,5	111,4	112,9
Накопленный индекс потребительских цен по отношению к 2011 г.	100,0	106,6	113,5	126,5	142,8

Доля Кировского облпотребсоюза в общем объеме розничной торговли по Кировской области составляет 4–6%, тогда как в среднем по системе Центросоюза доля не превышает 1%. О лучших результатах работы свидетельствует и доля в общей выручке по Центросоюзу в размере 4% с тенденцией к повышению. Всего в России действуют более 70 областных, краевых и республиканских потребительских союзов.

Далее мы попытались оценить состояние, тенденции развития и дать оценку стадии развития (этапа жизненного цикла организации) в разрезе потребительских обществ Кировского облпотребсоюза. Анализ динамики по показателю общего оборота (выручки) позволил выделить три группы организаций потребительской кооперации. Разделение на группы проводилось по темпу роста выручки за период 2011–2015 гг. по двум критериям. Первый критерий – положительные или отрицательные темпы прироста. Второй критерий – темпы роста выручки выше 142,8% (совокупный индекс роста потребительских цен за этот период).

В результате потребительские организации Кировского облпотребсоюза разделились на три неравноценные по размерам группы:

– в первую группу с темпом роста выше 142,8% вошли шесть потребительских обществ с разными размерами выручки – от 7,5 до 413,3 млн руб. в год. В эту группу вошли, например, филиал Кировского облпотребсоюза «Универсальная база – Кооппром», Котельничское райпо, Омутнинское райпо;

– вторая группа с темпами роста выручки от 100 до 142,8% оказалась самой многочисленной (20 организаций). Среди потребительских обществ с большими оборотами можно назвать Яранское райпо, Афанасьевское райпо, Нолинское райпо, Кирово-Чепецкий районный союз потребительских обществ;

– в третьей группе с отрицательными темпами роста оказалось 11 организаций, среди них такие крупные потребительские общества, как Вятско-Полянское райпо, Советское и Зеуовское райпо. Самые большие темпы падения оборота показало Опаринское райпо (34%).

Полученные результаты свидетельствуют, что только около 15% организаций потребительской

кооперации действительно добивается роста (без влияния инфляционной составляющей в ценах). Подавляющее большинство организаций не может сдержать сокращения объемов производства и фактически находится в состоянии спада. Еще более скромные данные мы получили в результате анализа динамики оборотов розничной торговли.

Как это характеризует особенности финансовой подсистемы и денежных потоков потребительской кооперации? Очевидно, что большинству организаций не удается реализовывать хотя бы стратегию ограниченного роста (сохранение существующего бизнеса, рост на уровне выше темпов инфляции). Общеизвестно, что с точки зрения всех аспектов, в том числе и финансовых, эта стратегия является самой массовой и самой простой в реализации.

Большинство организаций потребительской кооперации находится в состоянии спада, в том числе по объемам деятельности в физических показателях. Стратегия сокращения, как известно, имеет несколько разновидностей [2] – стратегия ликвидации, стратегия «отсечения лишнего», стратегия сокращения расходов и стратегия «сбора урожая». У нас нет точных данных о характере сокращения в каждой организации. Можно предположить, что чаще всего имеет место стратегия сокращения расходов, когда организация в силу необходимости отказывается, например, от очередной замены оборудования, сокращает товарный ассортимент, увольняет часть персонала и т.д. Основным смыслом данной стратегии – пережить трудные времена. Однако результатом таких вынужденных мер обычно бывает дальнейшая потеря позиций на рынке (что и происходит в системе потребительской кооперации).

Это подтверждается данными об инвестициях. Недостаточными их считают А.В. Брилон, С.В. Чердаков [3], Л.И. Ильина [4] и ряд других исследователей. В.Г. Егоров [5] подчеркивает, что отсутствие источников финансирования инвестиций тормозит формирование конкурентных преимуществ организаций потребительской кооперации.

Данные официальной статистики подтверждают низкий уровень инвестирования в развитие бизнеса в системе потребительской кооперации (табл. 3).

Таблица 3

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности [6], %

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100	100
в т.ч. по формам собственности инвесторов (заказчиков):					
российская	85,2	86,2	87,8	84,5	88,8
государственная	19,3	17,2	16,9	16,8	15,4
муниципальная	3,6	3,2	3,1	3,2	3,1
частная	55,2	57,0	54,2	50,7	59,9
общественных и религиозных организаций (объединений)	0,1	0,04	0,03	0,04	0,03
потребительской кооперации	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02
смешанная российская	7,0	7,5	11,9	12,1	8,6
государственных корпораций		1,2	1,6	1,7	1,7
иностранная	6,8	5,9	6,0	9,1	5,7
совместная российская и иностранная	8,0	7,9	6,2	6,4	5,6

К сожалению, для оценки финансового состояния организаций потребительской кооперации мы располагали лишь отдельными разрозненными данными. Но даже по ним удалось составить определенное заключение о низком уровне финансовых результатов, платежеспособности и ликвидности организаций потребительской кооперации.

Среди негативных тенденций в финансовой системе организаций потребкооперации Л.И. Ильина [4] перечисляет снижение темпов роста прибыли и рентабельности, усиление диспропорций в соотношении собственных и заемных средств, сокращение возможности привлечения внешнего финансирования, высокую долю убыточных организаций (14%).

Отчетные данные Центросоюза свидетельствуют о низком уровне рентабельности как в целом по потребительской кооперации, так и в разрезе видов деятельности (табл. 4). Рентабельность на уровне 1–3% на длительном промежутке времени не может быть признана достаточной ни при каких обстоятельствах.

Таблица 4

Рентабельность продаж в системе потребительской кооперации Центросоюза РФ

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Общий оборот потребительской кооперации Центросоюза РФ, млрд руб.	239,2	245,9	251,5	235,0	224,4
Прибыль от всех отраслей, млрд руб.	4,5	2,0	3,5	2,8	3,8
Рентабельность продаж, %	1,88	0,81	1,39	1,19	1,69
в том числе по видам деятельности:					
розничная торговля, %	н/д	н/д	0,39	0,16	0,16
общественное питание, %	н/д	н/д	1,90	1,52	1,51
промышленность, %	н/д	н/д	2,88	2,44	3,06

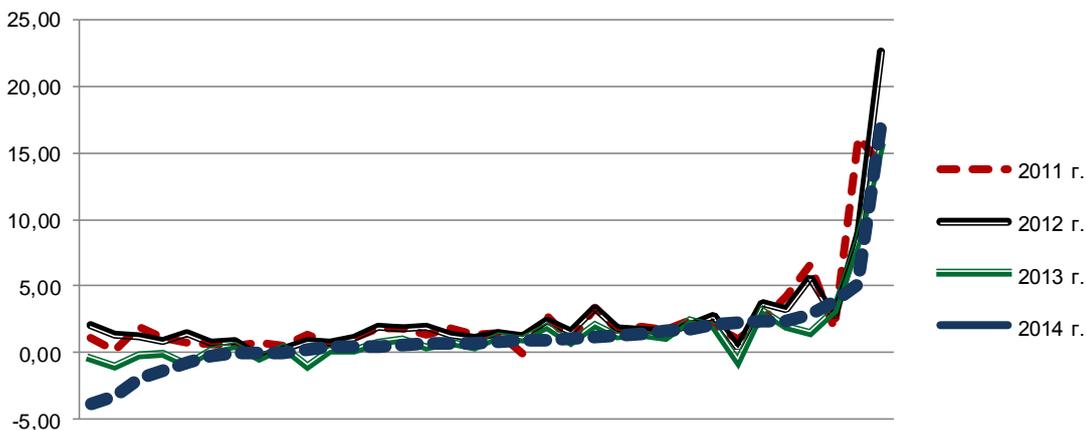


Рис. 1. Ранжированный ряд 34 организаций Кировского облпотребсоюза по показателю рентабельности продаж (прибыль до налогообложения)

Проведенный нами анализ рентабельности продаж в разрезе потребительских обществ и союзов в составе Кировского облпотребсоюза подтверждает ее массовый низкий уровень. По данным 34 организаций нами был составлен ранжированный ряд по возрастанию показателя рентабельности продаж за 2014 г. Результаты представлены на рис. 1.

Подавляющее большинство потребительских обществ и потребительских союзов в системе Кировоблпотребсоюза балансируют в «коридоре» рентабельности (убыточности) от –5 до 5%. При таком уровне рентабельности (особенно до налогообложения) не приходится говорить не только о расширении деятельности, но даже о сохранении оборотов на уровне предшествующего периода. Практически вся небольшая прибыль неизбежно будет направлена на незначительное увеличение оборотных средств вследствие инфляционного роста закупочных цен. По видам деятельности рентабельность продаж представлена в табл. 5.

Средняя рентабельность по совокупности всех организаций не дотягивает до 2% (сравнение с такими показателями, как размер инфляции, ключевая ставка Банка России показывает, что идет процесс обесценения капитала). Более других рентабельны заготовки (10–12%) и промышленность (4–7%).

Таблица 5

Рентабельность продаж по видам деятельности в среднем по организациям Кировского облпотребсоюза, %

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Розничная торговля	0,44	0,47	–0,29	–0,59
Общественное питание	0,32	1,93	1,5	0,2
Заготовки	9,77	10,99	10,4	12,5
Промышленность	6,62	5,93	3,8	4,3
в том числе хлебопечение	7,28	6,68	1,8	4,0
В среднем по обороту	1,52	1,71	0,8	0,8

Не имея прямых данных о движении денежных потоков в потребкооперации, косвенно на основании низких показателей рентабельности можно говорить о явной недостаточности чистых денеж-

ных потоков (или угрозе кассовых разрывов в платежном календаре).

Данные о колебаниях рентабельности по видам деятельности в целом демонстрируют аналогичные тенденции. Разница лишь в том, что «разбег» рентабельности по некоторым видам деятельности более широкий. Так, рентабельность промышлен-

ности колеблется в диапазоне от -15 до 20%, рентабельность закупок от -50 до 180%.

Управление денежными потоками напрямую связано с ликвидностью организации. Данные о ликвидности организаций Кировского облпотребсоюза представлены на рис. 2.

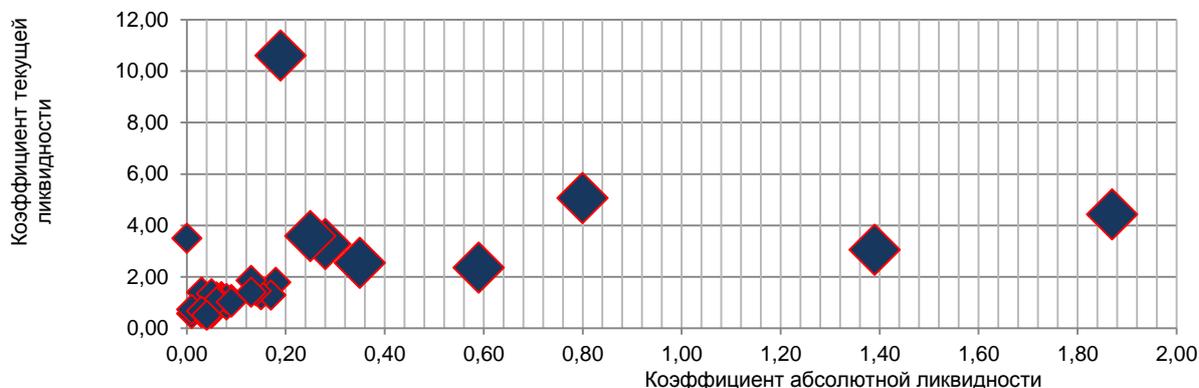


Рисунок 2 – Карта 37-ми организаций Кировского облпотребсоюза по коэффициентам ликвидности, по состоянию на 01.01.2015

Данные показывают, что большая часть организаций не удовлетворяют пороговым значениям коэффициента абсолютной ликвидности (0,2) и коэффициента текущей ликвидности (2,0). Ликвидны лишь 8 организаций из 37-ми (22% выборки). Остальные организации несут высокий риск кассовых разрывов.

По-видимому, характеристики денежных потоков и управление денежными потоками не обеспечивают выполнение норм ликвидности организации. Даже усредненные показатели ликвидности (такие рассчитывает Кировский облпотребсоюз) не дотягивают до пороговых значений (табл. 6).

Данные по обеспеченности собственными оборотными средствами также указывают на проблемы

в финансовом состоянии организаций потребительской кооперации (рис. 3). Только 8 организаций из 37 (верхний правый угол карты) переходят порог 50% по показателям обеспеченности собственными оборотными средствами. Остальные находятся в неудовлетворительном положении, имея недостаточный объем собственных оборотных средств или не имея таковых.

В качестве примера движения денежных потоков приведем данные по Фаленскому районному союзу потребительских обществ Кировской области (табл. 7). Организация в 2015 г. провела реорганизацию и передала своим потребительским обществам несколько магазинов с целью сосредоточиться в большей степени на управленческих функциях.

Таблица 6

Показатели ликвидности по совокупности организаций Кировского облпотребсоюза, на конец года

Показатели	Норматив	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2	0,16	0,17	0,13	0,15
Коэффициент быстрой ликвидности	1,0	0,39	0,38	0,35	0,38
Коэффициент текущей ликвидности	2,0	1,30	1,26	1,27	1,23

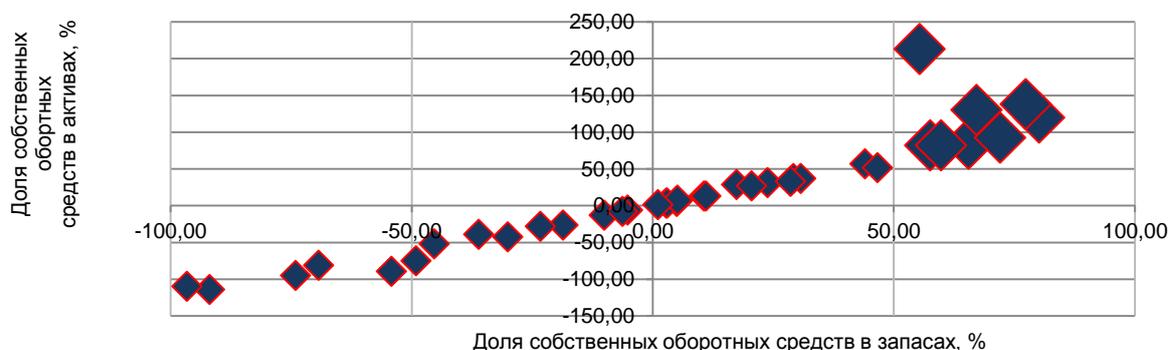


Рис. 3. Карта 37 организаций Кировского облпотребсоюза по обеспеченности собственными оборотными средствами, по состоянию на 01 января 2015 г.

Анализ денежных потоков Фаленского РСПО, тыс. руб.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2016 г. в % к 2013 г.
Денежные средства на начало года	1 418	244	266	14	1,0
Текущая деятельность					
Поступления, всего	108 006	77 730	48 369	31 254	28,9
от продажи продукции, товаров, работ и услуг	104 457	72 687	46 636	29 388	28,1
прочие поступления	3 549	5 043	1 733	1 866	52,6
Платежи, всего	109 099	78 192	46 664	30 659	28,1
поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы и услуги	93 889	63 321	38 071	22 074	23,5
в связи с оплатой труда работников	9 230	9 899	5 277	5 515	59,8
процентов по долговым обязательствам	373	145	–	464	124,4
налога на прибыль организаций	2 956	2 564	–	419	14,2
прочие платежи	2 651	2 263	3 316	2 187	82,5
Чистый денежный поток	–1 093	–462	1 705	595	–
Инвестиционная деятельность					
Поступления, всего	1 520	253	2 105	112	7,4
продажа внеоборотных активов	1 520	253	2 105	112	7,4
Платежи, всего	2 067	102	737	468	22,6
приобретение внеоборотных активов	2 067	102	737	468	22,6
Чистый денежный поток	–547	151	1 368	–356	65,1
Финансовая деятельность					
Поступления, всего	2 422	5 458	1 059	1 676	69,2
получение кредитов и займов	2 422	5 458	1 059	1 676	69,2
Платежи, всего	1 956	5 125	4 384	1 804	92,2
возврат кредитов и займов	1 956	5 125	4 384	1 804	92,2
Чистый денежный поток	466	333	–3 325	–128	–
Денежные средства на конец года	244	266	14	125	51,2

Потоки денежных средств Фаленского РСП до-статочно просты. На 95% поступления обеспечивает текущая деятельность (исключая 2014 г., когда были взяты кредиты). Инвестиционная деятельность ограничивается продажей и приобретением основных средств, в среднем на 800–900 тыс. руб. в год. Финансовая деятельность связана лишь с получением и возвратом краткосрочных кредитов. При этом чистый денежный поток за четыре года оказался отрицательным (–1,3 млн руб.). Остаток денежных средств в размере 125 тыс. руб. на конец периода нельзя признать достаточным (это запас всего на 1,5 дня при среднеспредельном расходе за 2016 г.).

Выводы. В целом исследование особенностей финансовой системы и денежных потоков потребительской кооперации на примере организаций Кировского облпотребсоюза позволяет сделать следующие выводы:

– устойчиво снижаются поступления от основных видов деятельности, не компенсируя инфляционные потери. Такое сокращение носит долгосрочный характер и требует не только тактических, но и стратегических решений (как на уровне деловой, так и на уровне финансовой стратегии);

– вследствие этого происходит дальнейшее ухудшение финансового состояния организаций по ряду направлений: катастрофически низок уровень инвестиций в поддержание и развитие бизнеса; близок к нулю уровень рентабельности (1–3%), который, в свою очередь, приводит к сокращению финансовых ресурсов; неудовлетворительная ликвидность

баланса, недостаточные денежные потоки для нормального продолжения деятельности.

Решение данных проблем следует искать в сфере стратегического управления бизнесом, совершенствовании финансовой стратегии организаций потребительской кооперации. Одним из ключевых направлений финансовой политики должна стать перестройка системы управления денежными потоками.

Литература

1. Индекс потребительских цен // СПС «Консультант-Плюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=card&page=inf1&rnd=285391.92894216#0> (дата обращения: 30.09.2017).
2. Костенко О.В. Стратегический менеджмент : курс лекций для студентов вузов по специальности 080507 «Менеджмент организации». Киров : Вятская ГСХА, 2012. 227 с.
3. Брилон А.В., Чердаков С.В. Проблемы инвестирования в организации и предприятия потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. № 3. С. 85–93.
4. Ильина Л.И. Методология финансового обеспечения развития системы потребительской кооперации // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2009. № 3. С. 56–70.
5. Егоров В.Г. Место и роль кооперации в рыночной экономике : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2014.
6. Россия в цифрах – 2014 г. // Федеральная служба государственной статистики : официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/24-03.htm (дата обращения: 24.09.2017).

УДК 336.63 (336.61)
DOI: 10.17223/22229388/27/6

Н.С. Кукушкина

СТРУКТУРА УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ РОССИИ: ИНТЕГРАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ

В структуре угледобывающей отрасли России в процессе эволюционного развития произошли существенные изменения. Изменения в ней вызваны непосредственным уменьшением количества угледобывающих компаний. При этом на фоне снижения технических единиц угледобывающих шахт количество угледобывающих разрезов увеличилось. Современная структура угледобывающей отрасли представлена преимущественно вертикально интегрированными группами компаний.

Ключевые слова: реструктуризация, угледобывающая компания, холдинговая компания, интеграция.

За последние 25 лет угледобывающая отрасль России претерпела несколько этапов эволюционного развития, что повлекло за собой изменения как собственно структуры угледобывающей отрасли, так и инвестиционных стратегий отдельных хозяйствующих субъектов. При переходе российской экономики к рыночным отношениям возникла, в частности, необходимость реструктуризации угледобывающей отрасли.

Под «реструктуризацией» следует понимать преобразование угольной отрасли в целях повышения ее эффективности с одновременной адаптацией к рыночным отношениям за счет комплекса мер, направленных на поддержание и развитие стабильно работающих угледобывающих предприятий, ликвидацию неперспективных организаций и освоение перспективных угольных месторождений. Эволюционное развитие характерно для экономики переходного периода. Переходная экономика – это особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует в период перехода от одной экономической системы к другой.

Масштабному реформированию угледобывающей отрасли предшествовало резкое обострение технологического кризиса в угольной промышленности в 1989 г., приведшее к ухудшению социально-экономической обстановки в отрасли, что, в свою очередь, привело к массовым забастовкам шахтеров.

Накануне 1991 г. структура управления угольной промышленностью была сформирована следующим образом. Постановлением Совета Министров СССР от 12 ноября 1965 г. организовано Министерство угольной промышленности СССР, функционировавшее вплоть до ноября 1991 года. Советом Министров СССР 4 ноября 1987 г. утвер-

ждено Постановление № 1250 «О генеральной схеме управления угольной промышленностью», в соответствии с которым был осуществлен переход на двухзвенную систему управления отраслью: Министерство угольной промышленности СССР – государственное производственное объединение, производственное объединение, научно-производственное объединение, предприятие, организация.

Советом Министров СССР 3 февраля 1990 г. принято Постановление № 108 «Об организационной структуре управления угольной промышленностью СССР». На Министерство угольной промышленности СССР возложены функции по снабжению и сбыту угля и продуктов его переработки в стране начиная с 1990 г. с освобождением от этих функций Госнаба СССР. Постановлением № 108 установлено, что Министерство угольной промышленности СССР несет полную ответственность за обеспечение народного хозяйства, экспортных поставок и населения углем (сланцами), недопущение диспропорций между производством и потреблением твердого топлива в народном хозяйстве. В центральном аппарате министерства создано Главное управление по сбыту угля и продуктов его переработки.

Фактически длительный период времени снабжение хозяйствующих субъектов угледобывающей отрасли, а также реализация угольной продукции осуществлялось через Госнаб СССР. Существовала отлаженная система линейных связей между министерствами и подконтрольными им ведомствами с хозяйствующими субъектами.

Начало реструктуризации было положено указом Президента РФ от 30 декабря 1992 г. «О преобразовании в акционерные общества и приватизации объединений, предприятий и организаций угольной промышленности». Преобразование угольной отрасли из убыточной отрасли народного хозяйства в эффективный сектор топливно-энергетического комплекса рыночной экономики условно разделяют на три этапа.

На I этапе (1994–1997 гг.) была оптимизирована структура угледобывающей отрасли путем разделения на рентабельные и нерентабельные шахты и разрезы. Закрытие убыточных организаций позволило значительно сократить издержки угольного производства, обеспечить рост производительности труда и снижение производственного травматизма.

Основной целью II этапа реформы (1998–2004 гг.) стала денежная приватизация рентабельных шахт и разрезов, угольных компаний. Одновременно продолжало расти количество шахт, вовлеченных в процесс ликвидации. В результате такой реструктуризации более 93% особо убыточных, неперспективных и опасных по горно-геологическим условиям компаний прекратили добычу угля.

Современный III этап реструктуризации (начиная с 2006 г.) выдвигает на первый план задачу ускоренного завершения технических, социальных и экологических программ, связанных с ликвидацией особо убыточных шахт и разрезов, а также наиболее полное выполнение государством обязательств по реструктуризации угольной отрасли.

В [1] отражено, что неизбежным этапом процесса реструктуризации любой отрасли является разгосударствление собственности предприятия. Однако если бы процесс становления собственности в отрасли происходил естественным эволюционным путем, наблюдалось бы большое разнообразие способов реализации форм собственности. Эволюционное развитие бизнеса угольной компании имеет волнообразный характер, обусловленный последовательной сменой этапов роста, стагнации, рецессии и стабилизации. Для каждого из этих этапов характерно не менее двух типов скачкообразных изменений форм собственности: государственная – частная и частная – корпоративная.

Исследование эволюции структуры угледобывающей отрасли приобретает большое значение для формирования инвестиционной стратегии угледобывающих компаний на современном этапе. Важность понимания процессов эволюции отрасли и способности прогнозировать изменения определяется тем фактом, что издержки ответных стратегических действий, как правило, увеличиваются при возрастании необходимости изменений, а компания, которая первой предпринимает верные стратегические действия, получает наибольшие выгоды.

Изменения, происходящие в угледобывающей отрасли, значимы для разработки инвестиционной стратегии отдельных угледобывающих компаний. Одним из ключевых методов прогнозирования вероятных направлений отраслевой эволюции является концепция жизненного цикла, так как в период эволюционного развития происходит формирование новых угледобывающих компаний при одновременной ликвидации нерентабельных предприятий.

Очевидно, что попытки описания эволюции угледобывающей отрасли не будут плодотворными без исследования деятельности отдельных угледобывающих компаний. Каждая отрасль имеет определенную изначальную структуру, существующую на момент ее возникновения. Эта структура обычно весьма далека от той конфигурации, которую она примет в результате своего развития. Изначальная структура отрасли определяется комбинацией ее основных экономических и технических характеристик.

Процессы эволюции двигают отрасль в направлении ее потенциальной структуры, которую нельзя точно знать заранее, поскольку ее формирование

продолжается до тех пор, пока эволюционирует отрасль. Важно понимать, что эволюция отрасли в значительной степени определяется инвестиционными решениями как действующих в ней компаний, так и вновь создаваемых.

С приходом в угольную промышленность стратегических инвесторов, ставших собственниками угледобывающих предприятий, отрасль за несколько лет превратилась из убыточной, дотируемой государством в прибыльную и экономически эффективную. Значимым результатом реструктуризации стал более чем двукратный рост производительности труда рабочего по добыче, причем эта устойчивая тенденция продолжается, хотя процесс закрытия шахт прекратился. Последовательное наращивание объемов производства угольной продукции было вызвано ростом инвестиций в обновление горной техники путем приобретения как отечественного, так и импортного оборудования [2].

Угольная отрасль одна из первых в топливно-энергетическом комплексе России после проведенных структурных преобразований полностью адаптирована к рынку, производство и реализация продукции отрасли осуществляются частными компаниями в условиях рыночного ценообразования, финансирование инвестиционных проектов осуществляется за счет собственных и привлеченных средств (около одной трети общего объема инвестиций) [3].

Процесс эволюционного развития угледобывающей отрасли за период с 1994 по 2016 г. просматривается на базе основных показателей деятельности, представленных в табл. 1, которая составлена с использованием данных Росстата, АО «Росинформуголь», ежегодных аналитических обзоров итогов работы угольной промышленности России, журнала «Уголь»). Подводя итоги более чем двадцатилетнего периода эволюционного развития угледобывающей отрасли, можно отметить общее снижение количества угледобывающих компаний. Так, с 1994 по 2016 г. включительно общее количество технических единиц угледобывающих компаний снизилось на 113 единиц (с 294 до 181), что составило 38%.

При этом изменение структуры угледобывающей отрасли имеет прямую зависимость от изменения инвестиционной стратегии собственников капитала, инвестирующих финансовые ресурсы в угледобывающую отрасль. Подтверждением изменений в инвестиционной стратегии является динамический анализ структуры технических единиц подвидов угледобывающих компаний. Угледобывающие компании традиционно подразделяются на два подвида, имеющих прямую зависимость от способа добычи угля: угледобывающие шахты и угледобывающие разрезы.

Развитие угледобывающей отрасли за период с 1994 по 2016 г.

Наименование	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Количество организаций, всего:	294	257	264	241	219	229	225	218	229	219	214
<i>число шахт, технических единиц</i>	229	214	196	174	122	117	106	103	106	95	93
<i>число разрезов, технических единиц</i>	65	67	68	67	97	112	119	115	123	124	121
Добыча угля, всего, млн т	261,6	262,8	255,0	244,4	232,3	249,1	257,9	269,3	253,4	276,4	284,4
<i>подземным способом</i>	114,8	110,6	100,0	91,9	82,7	88,9	90,9	95,2	86,6	93,3	101,7
<i>открытым способом</i>	146,8	152,2	155,0	152,5	149,6	160,2	167,0	174,1	166,8	183,1	182,7
Среднесписочная численность рабочих по добыче угля, тыс. чел.	341,7	308,3	275,7	236,4	211,5	196,1	191,2	189,7	175,5	163,6	148,2
<i>шахты</i>	246,3	234,1	207,3	170,4	145,7	129,5	122,7	117,8	105,2	95,7	84,9
<i>разрезы</i>	95,4	74,2	68,4	66,0	65,8	66,6	68,4	71,8	70,3	67,9	63,3

Наименование	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Количество организаций, всего:	221	219	228	228	213	228	205	208	202	193	192	181
<i>число шахт, технических единиц</i>	95	95	92	91	94	91	84	89	84	74	71	66
<i>число разрезов, технических единиц</i>	126	124	136	137	119	137	121	119	118	119	121	115
Добыча угля, всего, млн т	299,8	310,0	314,1	328,9	300,6	323,4	336,7	354,6	352,0	358,2	373,3	385,7
<i>подземным способом</i>	104,7	108,7	109,6	104,9	107,4	102,1	100,9	105,7	101,3	105,3	103,7	104,6
<i>открытым способом</i>	195,1	201,3	204,5	224,0	193,2	221,3	235,8	248,9	250,7	252,9	269,7	281,1
Среднесписочная численность рабочих по добыче угля, тыс. чел.	150,3	143,5	137,6	132,4	103,0	103,8	101,0	100,2	97,7	91,1	85,4	82,7
<i>шахты</i>	87,3	81,8	76,6	73,9	63,5	62,1	58,9	55,2	53,4	47,1	40,6	37,5
<i>разрезы</i>	62,9	61,7	60,9	58,5	39,5	41,7	42,1	45,0	44,3	44,0	44,8	45,2

Шахта – организация, независимо от организационно-правовых форм и форм собственности непосредственно осуществляющая ведение горных работ по добыче угля или проведению выработок в *подземных условиях* [4]. **Угольный разрез** – горная организация, предназначенная для разработки месторождения по добыче угля *открытым способом*. Открытые горные работы – разработка недр, осуществляемая на дневной поверхности [5].

Угледобывающие шахты являются капиталоемкими организациями, требующими значительных финансовых ресурсов для строительства и текущего функционирования. Это обусловлено сложной системой капитальных и подготовительных горных выработок, подлежащих строительству и необходимым для добычи угля. Открытый способ добычи угля на угледобывающих разрезах является менее капиталоемким, так как предполагает исключительно наземные горно-капитальные и горно-подготовительные объекты.

Компании горной отрасли, специализирующиеся на подземной добыче угля, характеризуются достаточно низкой, а в ряде случаев и отрицательной, рентабельностью среди других компаний топливно-энергетического комплекса [6]. На современном этапе развития угледобывающей промышленности России большинство шахт, являясь нерентабельными (коэффициенты, характеризующие платежеспособность, ниже нормативных значений), при этом обладают достаточно высоким производ-

ственным потенциалом, характеризующимся большими запасами угля, технической оснащенностью производства и квалифицированными кадрами [7].

При идентичной потенциальной производственной мощности шахты и разреза строительство новой шахты потребует инвестиций и времени в несколько раз больше, чем для строительства разреза с аналогичной производственной мощностью. В связи с этим потенциальные инвесторы (собственники капитала) предпочитают осуществлять инвестирование финансовых ресурсов в строительство угледобывающих разрезов, у которых периоды строительства, выхода на проектную производственную мощность, а также период окупаемости значительно короче, чем на угледобывающих шахтах. Как правило, строительство шахт осуществляют крупные холдинги, являющиеся линейно-интегрированными структурами с полным производственным циклом. Например, металлургические холдинги, в производственном цикле которых присутствует уголь определенной марки.

Анализ данных табл. 1 показывает, что в период с 1994 по 2016 г. количество технических единиц угледобывающих шахт сократилось с 229 до 66, т.е. в 3,5 раза. При этом количество угледобывающих разрезов за этот же период увеличилось с 65 до 115 технических единиц, т.е. в 1,77 раза.

Среднесписочная численность рабочих, занятых на добыче угля, с 1994 по 2016 г. сократилась как на шахтах, так и на разрезах. При этом численность

рабочих, занятых на подземных горных работах, сократилась в 6,5 раза, а среднесписочная численность рабочих, занятых на добыче угля открытым способом, сократилась в 2,11 раза за аналогичный период (см. табл. 1).

Несмотря на обратную динамику изменения количества шахт по отношению к количеству разрезов, динамика количественного показателя добычи угля подземным способом изменилась незначительно. При снижении технических единиц угледобывающих шахт объем добытого угля с 1994 по 2016 г. значительно не сократился. Так, при снижении технических единиц шахт за этот период в 3,5 раза и одновременном сокращении численности рабочих, занятых на подземной добыче угля, в 6,5 раз добыча угля снизилась лишь на 8,9%.

Таким образом, производительность труда при подземном способе добычи угля за более чем двадцатилетний период существенно увеличилась. Данный факт обусловлен изменениями технического оснащения процесса подземной добычи угля на базе меняющихся технологий в машиностроительной отрасли, приобретения оборудования у иностранных производителей, что характеризует естественное стремление инвесторов снизить издержки производственного процесса по добыче угля подземным способом посредством внедрения современного оборудования, применяемого при ведении подземных горных работ.

При этом качественные показатели добычи угля открытым способом за данный период отстают от показателей добычи угля подземным способом. При увеличении количества технических единиц угледобывающих разрезов в 1,77 раза и снижении численности рабочих, занятых на добыче угля, в 2,11 раза количественный показатель добычи угля открытым способом увеличился лишь в 1,9 раза.

Столь масштабное сокращение численности рабочих, занятых на добыче угля, при одновременном росте объема добычи подтверждает эволюционные процессы в структуре угледобывающей отрасли. Перераспределение инвестиций частного капитала происходит в пользу менее капиталоемких угледобывающих разрезов с более простым механизмом добычи угля.

Угледобывающие разрезы как объекты инвестиционной деятельности имеют меньший риск утраты контроля над инвестиционным проектом. Эксплуатация угольной шахты связана с опасными условиями, к которым относятся угрозы провала или прорыва воды, метаноопасность, более высокий риск неподтверждения качества угля.

В [6] отмечено, что в современных экономических условиях шахты с позиций собственника представляют собой товар, который должен приносить прибыль. Поэтому, приобретая этот товар, собственник ставит задачу и имеет возможность

сформировать такую технологическую структуру горнодобывающей компании, чтобы товарная продукция была конкурентоспособной, а компания – рентабельной и приносила доход. Необходимые инвестиции должны направляться для снижения себестоимости и окупаться в течение 2–3 лет. Основной проблемой является выбор перспективных шахт.

Современная структура угледобывающей отрасли России состоит из отдельных элементов. Основным элементом угледобывающей отрасли является угледобывающая компания. Государственное регулирование деятельности угледобывающих компаний, как и в целом угледобывающей отрасли, осуществляется:

– Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации (Минприроды России), в структуру которого входят: Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор); Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра); Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы); Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз); Федеральная служба по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет);

– Министерством энергетики Российской Федерации (Минэнерго России).

Угледобывающая компания является весьма расплывчатым понятием как объект исследования инвестиционной стратегии. В условиях рыночной системы хозяйствования угледобывающая компания является обособленным хозяйствующим субъектом, использующим имеющиеся в его распоряжении финансовые средства. Она самостоятельно осуществляет деятельность по добыче угля, хозяйственную, финансовую и инвестиционную деятельность, неся финансовую ответственность по всем своим обязательствам.

Угледобывающие компании, как правило, имеют узкую специализацию по добыче угля определенных марок и в зависимости от производственной мощности делятся на мелкие, средние и крупные. Угледобывающая компания – это хозяйствующий субъект, пользователь недр, располагающий правами на разработку угольного месторождения в пределах горного отвода.

Интеграция в крупные холдинговые компании, крупные корпоративные структуры отдельных угледобывающих компаний является закономерным процессом эволюционного развития отрасли. Процесс интеграции приводит к формированию целостных образований из самостоятельно функционирующих компаний, каждая из которых воспринимает другие компании как части единого экономического организма. Благодаря соединению потенциалов различных компаний, дополняющих друг друга, создается синергетический эффект, что

приводит к росту эффективности интеграционного образования.

Первым этапом совершенствования корпоративных структур отрасли явилась горизонтальная интеграция горных компаний путем создания предприятий на основе объединения угольных компаний с единой технологией добычи, марочным составом угля. Следующим шагом горизонтальной интеграции компаний угольной отрасли является создание территориальных (региональных угольных структур). Одновременно в угольной отрасли формируется система управления горными компаниями с вертикальной интеграцией – холдинговые компании. Опыт работы угольных компаний показывает, что на современном этапе развития вертикально интегрированные структуры, с точки зрения акционеров угольной промышленности, наиболее приемлемы для угольных компаний с низкой рентабельностью. В комбинированной системе результаты экономической деятельности определяются по результатам реализации конечной продукции. В созданных вертикально интегрированных организационных системах конечной продукцией являются металл, электроэнергия – высокорентабельный и реализуемый конечный продукт [7].

Угледобывающие компании зачастую входят в группу компаний, контролируемых холдинговой (управляющей) компанией. Холдинговые (управляющие) компании, как правило, являются материнскими компаниями. Появление холдинговых компаний связано с высоким уровнем развития организационно-правовых форм собственности. Холдинговая компания осуществляет по отношению к компаниям, входящим в группу, координи-

рующие, управленческие, финансово-кредитные, инвестиционные и прочие функции, сохраняя при этом их юридическую и оперативно-тактическую финансовую самостоятельность.

Холдинговая компания позволяет без прямого слияния различных компаний осуществлять их функциональное взаимодействие. При этом компании, входящие в группу, могут действовать в различных отраслях и сферах экономики. Холдинговая компания совместно с компаниями, входящими в группу, может образовывать как отраслевое, так и многоотраслевое объединение, позволяющее осуществлять эффективную концентрацию капиталов и других ресурсов.

Структура угледобывающей отрасли на базе хозяйствующих субъектов разнообразна. Преимущественно угледобывающая отрасль представлена крупными холдингами, но существуют и отдельные хозяйствующие субъекты – угледобывающие компании, не входящие в холдинговые структуры. В настоящее время угледобывающая отрасль представлена значительным количеством угледобывающих компаний, имеющих определенную территориальную сосредоточенность.

Перечень крупнейших угледобывающих холдингов России, составленный на основании ежегодных аналитических обзоров итогов работы угольной промышленности России, опубликованных в журнале «Уголь» (<http://www.ugolinfo.ru/onLine.html>), приведен в табл. 2. Угольная отрасль России на 100% представлена частными компаниями. К наиболее крупным холдинговым группам компаний, обеспечивающим более 80% совокупной добычи угля в стране, можно отнести не более 15.

Таблица 2

Добыча угля наиболее крупными угледобывающими компаниями России (тыс. тонн), по данным аналитических обзоров итогов работы угольной промышленности России (ежегодные данные журнала «Уголь»)

Наименование компании	2010 г.	2011 г.	2012г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. АО «СУЭК»	86 797	92 218	97 512	96 452	98 860	97 756	105 375
АО «СУЭК-Кузбасс»	27 056	28 658	31 065	32 615	33 094	30 052	37 715
АО «СУЭК-Красноярск»	29 546	28 289	29 548	26 518	26 977	28 473	27 076
АО «Разрез Тугнуйский»	6 856	10 361	12 521	12 564	13 229	12 250	14 023
ООО «СУЭК-Хакасия»	9 908	10 489	6 419	7 138	8 185	7 772	8 903
ООО «Восточно-Бейский разрез»			2 830	3 012	2 846	3 234	3 267
ОАО «Разрез Изыхский»			963	431	702	1 000	1 006
АО «Ургалуголь»	2 614	3 229	5 083	4 639	5 384	5 600	5 514
АО «Разрез Харанорский»	5 646		3 049	3 357	2 790	2 889	3 241
ООО «Читауголь»			1 215	1 435	1 159	944	881
ООО «Разрез Апсатский»			126	651			
ООО «Арктические разработки»					1 007	383	304
АО «Приморскуголь»	5 171	5 692	4 693	4 092	2 751	4 348	2 833
АО «Шахтоуправление Восточное»					736	811	612
2. ОАО «УК «Кузбассразрезуголь»	49 708	46 986	45 416	43 852	43 473	44 476	45 341
филиал «Галдинский угольный разрез»	14 443	13 687	12 938	12 673	12 780	12 858	12 815
филиал «Бачатский угольный разрез»	9 525	9 502	9 511	9 592	9 669	9 846	9 501
филиал «Краснобродский угольный разрез»	9 056	8 193	7 904	7 581	7 287	7 571	7 708
филиал «Моховский угольный разрез»	7 900	6 856	6 298	5 326	4 753	4 926	5 222
филиал «Кедровский угольный разрез»	4 912	5 094	5 046	4 833	5 072	5 202	5 134
филиал «Калтанский угольный разрез»	3 872	3 654	3 719	3 847	3 912	3 989	3 964
ООО «Шахта Байкаймская»						84	997

Наименование компании	2010 г.	2011 г.	2012г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
3. ОАО ХК «СДС-Уголь»	15 656	22 380	25 244	25 693	29 759	30 018	28 597
АО «Черниговец»	5 306	5 905	5 456	4 810	6 113	6 353	6 024
ЗАО «Разрез Первомайский»			1 918	2 288	3 931	5 385	5 452
ООО «Шахта Листвяжная»		3 653	3 413	4 270	6 002	4 769	4 336
АО «Салек» (разрез «Восточный»)	2 864	3 000	3 905	3 640	3 743	4 230	4 289
филиал АО «Черниговец» (шахта «Южная»)	2 384	2 316	1 789	3 125	2 887	2 283	2 722
ООО «Разрез «Киселевский»	2 154	2 092	2 196	2 273	2 457	2 555	2 045
ООО «Сибэнергоуголь» (разрез «Бунгурский-Южный»)		966	1 236	1 351	1 578	2 016	1 972
ЗАО «Прокопьевский угольный разрез»		435	535	694	881	1 342	1 694
ООО «Разрез Энергетик»		959	462	624	857		
ООО «Шахта Киселевская»	478	215	262	112	104		
ЗАО «Разрез Купринский»		588	2 263	1 355			
ООО «Итауголь»	92						
ООО «Объединение “Прокопьевскуголь”» (шахты «Зиминка», «Красногорская»)	2 378	2 251	1 809	1 151	1 206	1 085	63
4. ОАО «Мечел-Майнинг»	23 170	22 203	24 171	25 157	21 439	23 181	22 683
АО «ХК “Якутуголь”»	9 185	8 045	14 142	10 034	9 473	9 147	9 905
ПАО «Южный Кузбасс»	13 985	14 158	10 029	15 123	11 966	10 082	9 052
ООО «Эльгауголь»						3 952	3 726
5. ООО «Распадская угольная компания» (ЕВРАЗ)	18 499	15 519	17 792	20 366	21 768	20 583	21 694
ОАО «ОУК “Южкузбассуголь”» (шахты: «Усковская», «Алардинская», «Абашевская», «Есаульская», «Осинниковская», «Кушеяковская», «Грамотейнская», «Ерунаковская-8», «Томская», «Юбилейная»)	11 339	9 268	10 790	12 542	11 546	10 231	11 182
ПАО «Распадская»	7 160	6 251	7 002	7 824	10 222	10 352	10 512
6. ООО «Компания “Востсибуголь”» / Еп+ Group	14 564	15 800	16 751	15 688	12 078	13 029	13 804
ООО «Компания “Востсибуголь”» (разрезы «Тулунский», «Азейский», филиал «Черемховуголь»)	11 983	12 598	13 195	12 389	9 704	13 029	10 698
ООО «Ирбейский разрез»	1 938	2 233	2 668	2 382	1 873		2 455
ООО «Тувинская ГРК»							651
ООО «Трайлинг» (разрез Верейнский)	643	969	888	917	501		
7. АО «Русский уголь»	14 080	12 288	13 603	13 642	13 110	14 382	13 651
ОАО «Красноярсккрайуголь»	5 318	5 719	5 508	5 254	4 691	5 340	5 268
АО «УК “Разрез Степной”»	2 425	3 405	3 718	3 854	4 020	4 038	4 214
АО «Амуруголь»	2 975	3 164	3 172	3 033	3 164	3 293	3 381
ЗАО «УК “Гуковуголь”»	2 452						
ООО «Разрез Задубровский»			711	788	925	1 107	
ООО «РУК» (разрез «Евтинский»)	910		494	713	310		
ООО «Саяно-Партизанский»						604	788
8. ПАО «Кузбасская Топливная Компания»	6 719	8 676	8 711	10 146	10 608	11 002	11 681
9. ООО «Холдинг Сибуглемет»	8 994	7 728	9 371	9 137	10 792	10 909	11 639
АО «Междуречье»	6 305	5 665	6 339	6 125	6 552	6 761	6 367
АО «Угольная компания “Южная”»	610	915	1 283	1 718	2 255	2 332	2 859
АО «Шахта Большевик»	1 303	422	1 224	638	1 224	1 066	1 561
ЗАО «Шахта Антоновская»	776	726	525	656	761	750	852
10. АО «Воркутауголь» / ЗАО «Северсталь-ресурс»:	10 898	10 882	11 599	12 117	11 360	13 160	9 455
11. ООО «УК “Заречная”»: Шахта «Заречная», «ШУ “Октябрьский”», Шахта «Алексиевская», ШУ «Карагайлинское»	8 444	9 202	9 802	7 918	6 657	8 551	4 944
12. ЗАО «Стройсервис» АО разрез «Шестаки», ООО СП «Барзасское товарищество», ООО «Разрез «Березовский», ООО «Беловопромжелдортранс», ООО «Разрез Пермьяковский», ООО «Шахта № 12»			6 730	7 200	8 074	8 047	8 507
13. ЗАО «Шахта Беловская»			2 410	3 023	3 090	4 003	4 195
14. ОАО «Белон»	7 335	4 075	3 951	3 468	3 658	3 583	3 416
15. Талдинская Топливо-Энергетическая Компания – ТАЛТЭК АО «Луговое», АО «Поляны», ООО «Разрез им. В.И. Черемнова», ООО «Разрез Талдинский-Западный»			2 702	3 096	3 574	3 270	3 698
16. ОАО «Шахта Полосухинская»	2 903	3 062					
17. ЗАО «ЛутЭК»	4 301						
Итого добыча крупнейшими компаниями	272 068	271 019	295 765	296 955	298 300	305 950	308 680
Всего добыча	323 000	336 659	354 844	352 023	358 182	373 363	385 739
Доля добычи крупнейшими компаниями в общей добыче, %	84,23	80,50	83,35	84,36	83,28	81,94	80,02

В процессе реструктуризации произошли глубокие рыночные преобразования в угольной отрасли, связанные с изменением формы собственности, интеграцией, совершенствованием организационной структуры и системы управления, направленные на преодоление стагнации, стабилизацию и развитие производства. Интеграция как форма концентрации производства и капитала наблюдается во всех сферах экономической деятельности, так как закономерно крупным интегрированным компаниям легче адаптироваться к стремительно изменяющимся условиям рыночной среды, снизить риски неопределенности, консолидировать инвестиционные ресурсы, обеспечить выживаемость, стабильность и эффективность функционирования компании.

Процесс перехода от стадии собственно приватизации к стадии передела собственности довольно интенсивно происходит в базовых отраслях промышленности и приводит к формированию различных по своей форме крупных интегрированных структур [8].

По мнению О.П. Антонова [9], угольные компании динамично меняют структуру собственников: создаются многоотраслевые углеметаллургические и энергоугольные холдинги; небольшие и средние компании сливаются в мощные хозяйственные структуры с высокой концентрацией капитала. При этом главная цель предпринимателей – выжить в условиях жесткой конкуренции и макроэкономической нестабильности. Шахты и разрезы переходят от одних владельцев к другим, их капитал переливается в смежные секторы экономики.

В последнее время наблюдается тенденция объединения угледобывающих предприятий с металлургическими либо энергетическими компаниями в корпорации, что способствует укреплению рыночных позиций компаний [10].

Практически все шахты, добывающие коксующийся уголь, – часть металлургических холдингов: ЕВРАЗ, Северсталь-ресурс, Мечел-Майнинг, Уральская горно-металлургическая компания (УК «Кузбасс-разрезуголь»), Промышленно-металлургический холдинг (показатели не представлены в табл. 2). В настоящее время процесс интеграции отдельных угледобывающих компаний и их «перемещение» между крупными холдинговыми компаниями не завершен.

Производственная мощность угледобывающей компании как отдельной технической единицы, а также ее интеграция в группу компаний либо отсутствие такой интеграции оказывают влияние на инвестиционную стратегию. Аспекты влияния на инвестиционную стратегию угледобывающих компаний как отдельной технической единицы в зависимости от производственной мощности и интеграции либо отсутствия интеграции в холдинговые структуры будут исследованы в следующей статье.

Литература

1. Щадов М.И. Эволюция форм собственности в угольной отрасли // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2002. № 9. С. 28–33.
2. Чурашев В.Н., Маркова В.М. Уголь в XXI веке: из темного прошлого в светлое будущее // Всероссийский экономический журнал. 2011. №4. С. 39-59.
3. Кукушкина Н.С. Основные проблемы и перспективы развития угледобывающей отрасли // Проблемы учета и финансов. 2015. № 2 (18). С. 63–72.
4. Инструкция по безопасному ведению горных работ на шахтах, разрабатывающих угольные пласты, склонные к горным ударам. РД 05-328-99 : утв. постановлением Госгортехнадзора РФ от 29.11.1999 г. № 8 // КонсультантПлюс.
5. Об утверждении Инструкции по дегазации угольных шахт : приказ Ростехнадзора от 01.12.2011 г. № 679 // КонсультантПлюс.
6. Бокатая С.В., Земцов А.А. Перспективы внедрения риск-ориентированной системы внутреннего финансового контроля на угледобывающих предприятиях // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2017. № 5. С. 29–40.
7. Бокатая С.В., Кукушкина Н.С. Оценка факторов, влияющих на финансовое положение угледобывающих организаций России // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2016. № 5. С. 3–13.
8. Колесниченко Е.А., Погребной Д.А. Методика экономической оценки инвестиционного состояния и перспективности угледобывающих шахт и компаний // Горная Промышленность. 2003. № 4. URL: <https://mining-media.ru/ru/article/ekonomicheskoy-otsenki-investitsionnogo-sostoyaniya-i-perspektivnosti-ugledobyvayushchikh-shakht-i-kompanij>
9. Антонов О.П. Анализ корпоративных структур управления предприятиями угольной отрасли и пути их развития // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2006. № 1. С. 92–93.
10. Завгородняя О.П. Зарубежный опыт интеграции угледобывающих и электрогенерирующих компаний // Экономика промышленности. 2010. № 50 (2). С. 58–66.

УДК 336.6
DOI: 10.17223/22229388/27/7

Бокатая С.В.

ВНУТРЕННИЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В УГОЛЬНЫХ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

Рассмотрены особенности финансового менеджмента в вертикально интегрированных угольных компаниях. Описана структура угледобывающих холдинговых компаний Кузбасса. Выявлены особенности, вынесены конкретные предложения по усовершенствованию системы финансового контроля и определена его роль.

Ключевые слова: *внутренний контроль, холдинг, угледобывающая компания, риск-менеджмент, финансовый менеджмент.*

Угольная промышленность России в настоящее время представлена 86 шахтами и 129 разрезами, четвертая часть из которых введена после 2000 г. Новые предприятия оснащены высокопроизводительной техникой и используют самые современные технологии угледобычи. В отрасли растет производительность труда, идет концентрация производства, более 70% угледобычи сегодня обеспечивают шахты и разрезы со среднегодовой мощностью 1,6 и 3 млн т соответственно [1].

Холдинговая компания (холдинг) – это система коммерческих организаций, которая включает в себя управляющую компанию, владеющую контрольными пакетами акций и / или паями дочерних компаний, и дочерние компании. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции.

Управление бизнес-процессами холдинговых структур значительно отличается от управления такими процессами в обособленных предприятиях.

В различных холдингах для управления бизнес-процессами могут использоваться различные сочетания компонентов финансового менеджмента. Минимальный объем управления (компонентов менеджмента) осуществляется в картеле: маркетинг и бизнес-планирование, общие для всех предприятий входящих в объединение. Более высокий уровень управления – в финансово-промышленных группах, где помимо маркетинга и бизнес-планирования осуществляется и управление финансами. В синдикате по сравнению с предыдущей структурой вместо финансового менеджмента присутствуют такие компоненты, как логистика и единая для всех предприятий, входящих в объединение, система управления. В промышленных и коммерческих группах финансовый менеджмент совмещается с логистикой и единой структурой управления. Самый высокий уровень организации осуществляется в концерне, где присутствуют все

компоненты менеджмента: экономика, бизнес-план, маркетинг, учет, финансы, логистика и структуры.

При этом, холдинг в процессе своего существования может менять объем элементов менеджмента: от картеля до концерна или наоборот [2].

Каждая бизнес-структура, связанная углепоставками в составе холдинга, выполняя свою роль, заинтересована в получении максимальной прибыли от участников схемы углепоставки и сторонних организаций, так как за счет прибыли реализуются инвестиционные, социальные и другие цели.

Для угледобывающих компаний Кузбасса характерно объединение в холдинги предприятий, добывающих уголь открытым способом, предприятий, занимающихся подземной добычей угля и сбытовых организаций.

Так, в состав АО ХК «СДС-Уголь» (<http://sds-ugol.ru/struk/>), входящего в тройку лидеров отрасли в России, входят разрезы (добыча угля открытым способом) АО «Черниговец», ООО «Разрез Киселевский», ЗАО «Прокопьевский угольный разрез», Разрез «Первомайский», ООО «СибЭнергоУголь», Разрез «Восточный», шахты (добыча угля подземным способом) Шахта «Южная», ООО «Шахта «Листвяжная»», две обогатительные фабрики (ОФ «Черниговская-Коксовая», ОФ «Листвяжная»), ООО Торговый Дом «СДС-Трейд», научно-исследовательский инжиниринговый центр ООО «Сибирский институт горного дела», а также ООО «ТБК», занимающееся выработкой теплотенергии, водоснабжением и очисткой сточных вод (рис. 1).

Подобная схема характерна для еще одного угледобывающего холдинга Кемеровской области – «Стройсервис». В корпоративном управлении ЗАО «Стройсервис» находятся пять угледобывающих предприятий: разрезы «Барзасское товарищество», «Шестаки», «Пермяковский», «Березовский» и «Шахта № 12». Кроме того, в холдинг входит предприятие ООО «Беловопромжелдортранс», которое предоставляет услуги грузовых перевозок железнодорожным транспортом угледобывающим и другим предприятиям региона.

Финансовые отношения внутри холдинга предполагают значительную финансовую самостоятельность его участников в пределах единой стратегии [3].

Система финансовых отношений выражается в распределении функций управления и ответственности между головной и дочерними компаниями.

К этим функциям можно отнести:

- стратегическое финансовое планирование по холдингу в целом, разработку и утверждение стратегических планов каждого участника группы;
- разработку инвестиционной, кредитной, налоговой политики холдинга;
- регулирование финансовых потоков группы;
- разработку перспективных финансовых планов, утверждение текущих и оперативных планов;

- разработку системы бюджетирования в группе;
- определение системы внутреннего ценообразования;
- разработку учетной политики налогового и бухгалтерского учета [2].

Обычно материнская компания контролирует все товарные и финансовые потоки для целей кон-

центрации и распределения финансового, производственного и товарного капиталов.

Такая интеграция позволяет принимать стратегически важные для холдинга решения, расширять инновационную деятельность, повышать технологический уровень производства, оптимизировать налоговую нагрузку [4].



Рис. 1. Структура АО ХК «СДС-Уголь»

Управляющая компания холдинга контролирует отгрузку и продажу угля, для чего создаются отдельные сбытовые компании (торговые дома).

На каждом из предприятий рассмотренных холдингов учреждена бухгалтерская служба под управлением главного бухгалтера. Подготовленная бухгалтерская отчетность предприятий используется холдингом для составления консолидированной отчетности.

Финансовый контроль в холдинговых структурах представляет собой вид управления, в результате которого головная компания, не участвуя в процессе подготовки стратегических решений дочерними компаниями, осуществляет контроль результатов финансово-хозяйственной деятельности на основе определенных показателей.

Для эффективной работы систем управления в целом и систем внутреннего контроля в частности крайне необходим качественный уровень формализации деятельности компании. Причем чем больше компания и сложнее ее организационная структура, тем существеннее влияние данного фактора на результаты ее деятельности.

В российской практике выделяется два основных уровня организации управления и финансового контроля в холдинговых структурах: стратегический и оперативный [5].

Организация управления и контроля на стратегическом уровне предусматривает разработку головной (управляющей) компанией стратегических решений в области политики управления финансами компаний и постановку задач.

Функции оперативного управления финансами осуществляются дочерними компаниями самостоятельно. Также самостоятельно происходит управление текущей деятельностью предприятий.

Служба внутреннего финансового контроля выступает в качестве инструмента управления холдингом со стороны Совета директоров. С организационной точки зрения ее создание направлено на формирование целостной системы контроля в холдинге, включающей два взаимосвязанных контура – стратегический и оперативный.

При создании службы внутреннего финансового контроля целесообразным представляется включить в состав группы специалистов, соответствующую

щих специфике деятельности холдинга, таких как, например, маршрейдеры, горные инженеры и пр.

С целью предупреждения финансового мошенничества специалисты службы экономической безопасности предприятия должны находиться в тесном сотрудничестве либо являться частью подразделения внутреннего финансового контроля [6]. Кроме того, целесообразным является создание в структуре системы внутреннего финансового контроля отдела по стратегическому контроллингу, который должен быть наделен соответствующими полномочиями в области оценки достижения стратегических целей. С учетом того, что в процессе стратегического управления возникают различные виды рискованных ситуаций, система внутреннего финансового контроля должна акцентировать внимание на управлении рисками, уделяя особое значение анализу риска разрабатываемой стратегии.

Особое значение для функционирования системы внутреннего финансового контроля имеют анализ и оценка рисков, поскольку именно риск-ориентированная система внутреннего контроля принята в мировой практике как наиболее эффективная [7]. Рассматривая анализ и оценку рисков холдинговых структур, следует уделить внимание изменению налогового законодательства, в частности в отношении регулирования трансфертных цен.

Как отмечают авторы [8], в угольной компании возможны два варианта управления прибылью.

Первым вариантом является централизованное управление прибылью, при котором расчеты угольной компании с дочерними предприятиями происходят только по сумме накопленных издержек, а прибыль образуется в конце реализации продукции. Централизованное управление в этом варианте полностью передается в головную компанию, со стороны которой осуществляется внешний контроль над финансовыми потоками.

При втором варианте (децентрализованная схема управления прибылью) каждый центр затрат представлен в форме центра прибыли. Это достигается благодаря установлению трансфертных цен с учетом второго фактора, по которым продукция передается из одного центра прибыли к другому. Требуется, чтобы каждый центр прибыли был рентабелен. Конечным результатом для руководителей предприятий, являющихся центрами прибыли, является полученная прибыль, что дает им значительную степень свободы по определению приоритетов в управлении издержками (поиск более дешевых поставщиков материалов и услуг, минимизация затрат с использованием внутренних резервов и др.).

В настоящее время налоговым законодательством предусмотрен ряд инструментов, позволяющих минимизировать возможные негативные по-

следствия, связанные с действием сложных и неоднозначных правил контроля ТЦО. К таким инструментам могут быть отнесены:

- получение отчета оценщика в отношении предмета сделки;
- заключение соглашения о ценообразовании;
- создание консолидированной группы налогоплательщиков [9].

В целом создание системы внутреннего финансового контроля в вертикально интегрированных угольных компаниях позволит значительно усилить результативность внутреннего контроля посредством расширения круга участников этого процесса и наполнения его новым содержанием, в том числе в части оценки эффективности работы менеджмента и деятельности холдинга в целом. Эффективность деятельности службы внутреннего контроля достигается за счет предупреждения и выявления нарушений, способных нанести серьезные финансовые потери, как реальные, так и в форме упущенной выгоды, а также за счет улучшения показателей деятельности менеджмента и структурных подразделений холдинга.

Литература

1. Кукушкина Н.С. Основные проблемы и перспективы развития угледобывающей отрасли // Проблемы учета и финансов. 2015. № 2 (18). С. 63–72.
2. Адамов Н.А., Сваталова Ю.С. Модели финансового управления холдинга // Все о налогах. 2009. № 1 // КонсультантПлюс.
3. Бокатая С.В. Практические аспекты построения системы внутреннего финансового контроля с учетом отдельных факторов риска, присущих угледобывающим предприятиям // Аудиторские ведомости. 2017. № 3. С. 58–68.
4. Смирнов Д.А., Бабенко Д.А. Инструменты минимизации рисков, связанных с применением правил контроля трансфертного ценообразования // Имущественные отношения в РФ. 2015. № 6 (165). С. 85–93.
5. Козенкова Т.А. Модели управления консолидированными финансами в интегрированных предпринимательских структурах // Вестник ТГУПБП. 2014. № 1 (57). С. 62–70.
6. Гугелев А.В. Подход к формированию систем менеджмента качества предприятий наукоемких отраслей при переориентации на реализацию кластер-ориентированной промышленной политики // Российское предпринимательство. 2005. № 10. С. 49–53.
7. Halonen P. Risk-Based Evaluation of Internal Controls in Case Company's Sales Process - Case Company X. // Department of Accounting Aalto University School of Business. 2014.
8. Петрова Л.В., Петрова Е.Н. Трансфертное ценообразование как способ регулирования финансовых потоков угольной компании // Уголь. 2011. № 12. С. 42–43.
9. Баранова А.Б. Риски трансфертного ценообразования: проблемы и возможности минимизации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по матер. LIV–LV междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: СибАК, 2015. № 10–11 (53). Ч. 1.

УДК 330.16
DOI: 10.17223/22229388/27/8

Е.В. Гарицеева

ДОХОДНЫЕ РОЛИ КАК ФОРМА МОНЕТИЗАЦИИ БАЗОВОГО АКТИВА ДОМОХОЗЯИНА

Экономической основой финансового потенциала индивида является его базовый актив – совокупность знаний, навыков, умений, здоровья, личных способностей к той или иной деятельности, статуса и т.д. Причем результатом такой деятельности является получение персонального (индивидуального) дохода. В статье относительно базового актива (с точки зрения его управления и анализа) рассматривается только его «монетизированное» проявление, т.е. только то институциональное проявление, которое приносит домохозяйству доход (экономическую выгоду).

Ключевые слова: базовый актив, домохозяин, доходная роль, поведенческие финансы.

Считается, что способность человека воспринимать абстрактные или сложные идеи зависит от наличия в уме рабочей модели явления, с которым он сталкивается. Такие интеллектуальные модели представляют реальные или гипотетические ситуации, как архитектурная модель представляет планируемое здание. Первым, кто выдвинул этот тезис, был шотландский психолог Кеннет Крейк. В работе «Природа объяснений», опубликованной в 1943 г., Крейк писал, что люди являются процессорами обработки информации и строят интеллектуальные модели реальности, которые помогают им предвосхищать будущие события. По мнению Крейка, имея в уме «мелкомасштабную модель внешней реальности и возможных действий», мы способны «проверять различные варианты поведения, делать выводы, какое поведение является наилучшим, реагировать на будущие ситуации еще до того, как они возникли, использовать знания о прошлых событиях, имея дело с событиями настоящего и будущего, и реагировать на чрезвычайные ситуации, с которыми мы сталкиваемся, гораздо более полным, безопасным и компетентным образом» [1].

Гипотеза, выдвинутая Крейком, получила свое подтверждение и развитие в работах американских психологов Эймса Тверски и Дэниела Канемана. Эти ученые первыми документально подтвердили проявление иррациональности в поведении человека как следствие ошибок восприятия и обработки информации и показали, каким образом неверные суждения появляются и укореняются в нашем способе мышления.

Основываясь на работах Д. Канемана и А. Тверски [2], Э. Лангер, П. Словика, Б. Фишхофа и С. Лихтенштейна [3], можно выделить три ситуации, приводящих к получению неверных оценок и

в дальнейшем к нерациональным действиям. Причиной возникновения данных ситуаций являются заблуждения и предвзятые мнения, связанные именно с эвристическими подходами к оценке полученных данных.

Поведенческие финансы – направление финансовой теории, возникшее более 30 лет назад, отличительным признаком которого является использование в рамках построения финансово-экономических моделей иррациональной составляющей индивидуальных когнитивных процессов [4].

Множество эмпирических исследований выявило различные феномены иррационального поведения, в результате которого инвесторы выбирают альтернативу с меньшей полезностью.

Классические модели финансовой теории опираются на положение о рациональном поведении, поведенческие финансы интегрируют рациональное и иррациональное поведение. В результате исследования влияния фактора иррациональности на результат выбора многообразных альтернатив возникли новые модели, обладающие большей прогнозной точностью и широтой охвата финансово-экономических явлений.

Согласно доминирующей в современной неоклассической экономической науке точке зрения, в основе деятельности домохозяйств лежит универсальный принцип – рациональная максимизация благосостояния. Предполагается, что участники домохозяйств действуют как «люди-компьютеры»: имея полную информацию, они сознательно и расчетливо используют для максимизации своего благосостояния все имеющиеся возможности.

Реальность, однако, не совсем совпадает с этой моделью. Поведение домохозяйств во многом определяется их социальной средой, системой морали, существующими формальными ограничениями и неформальными правилами. Цели деятельности домохозяйства различаются в разных экономических системах. Если в одних обществах максимизация благосостояния означает максимизацию дохода, то в других – максимизацию своего престижа в глазах окружающих или максимизацию религиозного благочестия. Другим очевидным ограничением рациональности поведения домохозяйств служит ограниченная способность людей к адекватному восприятию и обработке получаемой информации. Типичным примером является выбор покупки в супермаркете, где члену домохозяйства приходится выбирать между сотнями сортов сыра, колбасы и иных товаров. Человек не в состоянии принять полностью рациональное решение, поскольку просто не может обработать весь массив данных [5].

Но ограниченность рациональности домохозяйств не снимает для них проблемы каждодневного выбора. В экономической сфере их выбор осуществляется в трех аспектах.

Выбор между занятостью и досугом. Необходимым условием такого выбора являются личная свобода, отсутствие внеэкономического принуждения к труду (для крестьянского домохозяйства при феодализме или для советского домохозяйства этой проблемы не было).

Выбор между текущим и будущим потреблением, т.е. разделение своих полученных доходов на потребления и сбережения. Полученные доходы, как правило, сразу не тратятся, но могут откладываться, если текущие доходы превышают обязательные текущие расходы.

Наличие сбережений диктует необходимость «портфельного» выбора вида сбережений, т.е. выбора между хранением сбережений в наличной форме или их инвестированием, а также выбора между различными направлениями инвестирования с целью получения дохода (хранение денег в банке, вложения в акции, облигации, покупки инвалюты, недвижимости).

Развивая исследование в части активов домохозяйства с целью определения возможностей управления ими при различных поведенческих моделях домохозяйств, мы соглашаемся с А.А. Земцовым, который предлагает рассмотреть особый, специфический актив домохозяйства – «базовый актив». Под «базовым активом», по мнению автора, следует принимать самого человека, его навыки, организаторские и другие способности. «Базовый актив представляет собой совокупность профессиональных навыков (образование, опыт, квалификация), здоровья, физических сил и психологических особенностей (характер и психологические черты человека – сообразительность, ум, терпимость, умение общаться, понимать, урегулировать конфликты и др.)» [6. С. 112].

Развитие представлений о персональных финансах тесно связано с исследованиями экономического поведения людей. В ряде научных работ этот уровень экономики трактуется как первичный и определяется термином «наноэкономика». Как отмечает Г. Клейнер, «наноэкономика, описывающая мотивацию и факторы поведения отдельного социального индивида (агента), относится к самому низшему уровню в структуре экономических систем, в то время как мегаэкономика – к высшему» [7]. Очевидно, что формирование индивидом фондов денежных средств, в частности потребления и накопления, означает его вовлеченность в систему распределительных и перераспределительных отношений [8].

Таким образом, большинство исследователей сходятся во мнении, что финансы домашних хозяйств являются первичным элементом финансовой системы, а принимаемые при управлении ими индивидуальные решения не только отражают макроэкономические условия, но и способны ак-

тивно на них воздействовать. Следует также отметить, что финансы домашних хозяйств представляют собой важнейший элемент наноэкономики как первичного уровня экономической системы. Их исследование не только способно раскрыть особенности принятия индивидуальных решений в хозяйственной сфере, но и выявить закономерности экономических, в частности финансовых, процессов.

«Анализ экономической системы на уровне домашних хозяйств позволяет учитывать создаваемый ими ВВП. Но игнорирование того факта, что решения принимаются в данной сфере в основном персонально, способно привести к существенным неточностям в оценке их последствий. Кроме того, важно учитывать, что получение доходов носит индивидуальный характер» [9].

Экономической основой финансового потенциала индивида является его базовый актив – совокупность знаний, навыков, умений, здоровья, личных способностей к той или иной деятельности, статуса и т.д. При этом результатом такой деятельности является получение персонального (индивидуального) дохода. Накопление индивидуального актива имеет как макро-, так и микроэкономические аспекты. Безусловно, в формировании такого актива заинтересовано все общество, поскольку в условиях научно-технического прогресса он составляет главный резерв развития. Повышение уровня знаний, способностей и навыков конкретного индивида является обязательным условием максимизации его финансового потенциала базового актива. Персональные финансы как базовая часть финансов домохозяйств формируются под воздействием базового актива, являющегося их объективной основой. Но, с другой стороны, персональные финансы оказывают активное влияние на запас базового актива конкретного индивида, что в конечном счете влияет на все домохозяйство [10].

Факторами формирования персональных финансов являются:

- базовый актив, характеризуемый уровнем образования индивида и его профессиональными навыками;
- макроэкономическая политика, воздействующая как на динамику национального дохода, так и на соотношение доходов в разных секторах экономики;
- наследства;
- сложившийся в предшествующий долгосрочный период уровень развития конкретной страны и, соответственно, уровень жизни ее граждан.

Взаимосвязь этих факторов выражается в их комплексном воздействии на персональные доходы.

А.А. Земцов отмечает: «У каждого человека существует ролевой портрет на определенную дату – перечень ролей разного типа (доходных, расходных, доходно-расходных); портрет может быть количественным: в рублях, во временных

единицах, в единицах интенсивности. О многих ролях (распространенных) существует определенное мнение (информированность) в обществе, хотя и не всегда адекватное (от сессии до сессии... – это о роли студента).

Роль – это совокупность действий, поступков, подразумевающих определенный результат, различающийся для участников – Актора и Администратора. Результат Актора – прямой, не в процессе, а в вознаграждении, некая сумма благ (продуктов), материальных и не только (эквивалентов). Цель – это идеальный результат, сначала получаем реальный, а потом сравниваем их. Результат для Администратора – продукт, услуга, непосредственно влияющие на его вознаграждение. Ответственность» [11. С. 4].

Персона – это сумма ролей. Цель персоны определяется через ролевой набор, на который влияют моральные, ресурсные, возрастные, профессиональные ограничения. Следовательно, цель персоны «свертывается» в роли, любая роль несет в себе цель, т.е. является средством. Любая роль протекает во времени или берется «на время».

Можно выделить основные системообразующие роли, связанные между собой:

1) студент как получатель высшего образования, без которого невозможно найти хорошую работу (основной источник дохода);

2) наемный работник, для получения работы требуется наличие высшего образования. Получение приемлемой позиции занимает достаточно длительное время;

3) смыслообразующая роль – домохозяйин, требующая приобретения жилища. В большинстве случаев домохозяйство превращается в семью, но не всегда. Иногда семья создается прежде домохозяйства. Системообразующие роли осуществляются в разном порядке, последовательно или параллельно, что зависит от субъективных и объективных факторов [11. С. 6].

Роли могут быть потенциальными, т.е. не осуществляемыми, но поддерживаемыми минимальным количеством действий. Роли отличаются по возможностям, другими словами, за выполнение роли осуществляется вознаграждение + контроль, время «невключения», делегирования [11. С. 7].

Используя условные обозначения и персональную информацию, можно нарисовать схему ролей

любой персоны, причем все роли можно объединить в несколько групп:

А – доходные. Их специфика зависит от основного типа получаемого дохода (ДР1, ДР2).

Б – расходные. В основном связаны с домашним хозяйством или индивидуальными качествами (РР).

В – доходно-расходные. Конкретное значение зависит от этапа жизненного цикла, ситуации (ДРР) [11. С. 9].

Таким образом, набор ролей, или персона, в терминологии К. Юнга, с точки зрения финансов домашних хозяйств играет ведущую роль в структуре личности, так как обеспечивает (генерирует) финансовые потоки, необходимые для ее существования и развития [11. С. 11].

Виды доходных (или доходно-расходных) ролей членов домохозяйств монетизируются в тот или иной вид базового актива домохозяйства.

Литература

1. Craik K. The Nature of Explanation. London : Cambridge University Press, 1952
2. Kahneman D., Tversky A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge : Cambridge University Press, 1974.
3. Slovic P., Fischhoff B., Lichtenstein S. Facts Versus Fears: Understanding Perceived Risk. New York : Plenum Press, 1980.
4. Недашковская Л.В. Современные методы поведенческого подхода к управлению финансами // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7-3. С. 94–96.
5. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Базовые экономико-финансовые знания как основа экономико-финансовой компетентности непрофессионалов // Проблемы учета и финансов. 2016. № 1. С. 24–31.
6. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. О структуре активов домашнего хозяйства // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 1. С. 110–117.
7. Клейнер Г. Нанoeкономика // Вопросы экономики. 2004. № 12. С. 74.
8. Екшембиев Р.С. Теория и методология формирования и использования персональных финансов : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009. 343 с.
9. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск : Издательский Дом Том. гос. ун-та, 2015. 352 с.
10. Земцов А.А., Цибульникова В.Ю. Развитие финансовой компетентности розничного инвестора // Научные исследования и разработки. 2017. Т. 5, № 1. С. 10–17.
11. Земцов А.А. Набор ролей домохозяйина в психической структуре личности // Проблемы учета и финансов. 2012. № 2. С. 3–11.

О.Д. Имонов

ИСЛАМСКИЕ И МУСУЛЬМАНСКИЕ ФИНАНСЫ В ДОМОХОЗЯЙСТВАХ МУСУЛЬМАН

Исследуются финансы домашних хозяйств мусульман и их роль в исламской финансовой системе. Рассматривается роль шариата и других норм ислама в домашних хозяйствах мусульман. Анализируются влияние ислама на принципы исламской экономики в изменяющемся мире.

Ключевые слова: финансы домашних хозяйств, мусульманские финансы, исламские финансовые системы, шариат.

Как отмечает А.А. Земцов [1. С. 189], финансы домашних хозяйств распадаются на две сферы – финансы внутренние (создание и использование бюджета домашних хозяйств) и финансы внешние, использование инструментов финансового рынка (активно-пассивных). В традиционных домашних хозяйствах их жизнь, в том числе финансовая, регулируется как государственным законодательством, так и обычным правом [2. С. 21].

Весьма специфическими являются мусульманские домашние хозяйства, в которых особую роль играет шариат. Мусульманские домашние хозяйства могут находиться в мусульманских религиозных странах и в мусульманских светских странах, которые и рассматриваются в статье.

Спецификой данной работы является рассмотрение структурно распределенных домохозяйств [3. С. 12].

Исламская экономика, или исламская экономическая модель, представляет собой систему хозяйствования, в основе которой лежат нормы и принципы мусульманского права. Однако, в отличие от мусульманского права, которое регулирует отношения преимущественно в среде мусульман, исламская экономическая модель адресована всему человечеству [4. С. 24].

Что касается других важных составляющих экономической модели, таких как земельные и трудовые отношения, вопросы собственности, то они, как правило, выносятся за скобки или упоминаются вскользь специалистами по исламской экономике и служат предметом изучения преимущественно для мусульманских правоведов, пишущих об этических аспектах бизнеса и о праве собственности (в том числе и на землю).

Несомненно, данные аспекты заслуживают самого внимательного изучения со стороны экономистов и еще ждут своего исследователя.

Основной целью исламской экономики является поиск альтернативного решения для актуальных

проблем современности, прежде всего – в сфере финансов.

Именно в финансовой сфере существенным образом проявляются особенности исламской экономической модели, основной целью которой был поиск альтернативы процентному финансированию. Исламскую финансовую систему можно охарактеризовать как совокупность методов и механизмов финансирования, позволяющих осуществлять экономическую деятельность без нарушения базовых принципов, сформулированных в шариате (исламском праве).

Говоря об исламской экономике, важно понимать, что речь идет не о формировании каких-то особых законов экономического развития, а лишь об альтернативных методах ведения хозяйства, в основе которых лежат воззрения ученых из стран мусульманского Востока.

В данной работе мы ограничимся исследованием финансовых аспектов исламской экономической модели, а не исламской экономики. В то же время другие аспекты исламской экономики не оказывают серьезного влияния на развитие трудовых, земельных и иных отношений за пределами мира ислама и даже в целом ряде мусульманских стран.

Основными критериями при предпочтении немусульманами исламских финансовых продуктов являются экономические выгоды, которые сулит их использование, а также этическая составляющая исламской экономики и финансов. Для мусульман же во главе угла стоит соблюдение исламскими финансовыми институтами норм и принципов шариата.

Шариат не имеет аналога в других религиозных законодательных системах. Он охватывает более широкий круг вопросов, чем мусульманское право (фикх). В шариате освещаются с точки зрения ислама как светские, так и религиозные проблемы. В нем связаны в единую систему законы, регулирующие хозяйственную жизнь, нормы морали и этики, мусульманские обряды и праздники и прочее, определяющее поведение верующих и порядок жизни всей мусульманской общины. В шариате подробно излагаются запреты, перечисляются дозволенные, одобряемые и порицаемые поступки. По замыслу мусульманских правоведов, шариат и его законы должны охватывать жизнь и деятельность мусульманина от колыбели до могилы [5].

Источниками шариата и мусульманского права являются Коран, Сунна (изречения и деяния Мухаммеда), кияс (аналогия), иджма (согласованное мнение крупных правоведов и богословов), фетвы (юридические заключения высших духовных лиц), адаты (традиции, обычаи арабов и других народов, исповедующих ислам). Согласно исламским традициям главные источники шариата – Коран и Сунна, и все прочие источники не должны ими противоречить.

Поскольку в Коране и Сунне нет ответов на многие вопросы, касающиеся регулирования жизни общины верующих, именно шариату принадлежит главное место в решении этих вопросов.

Принципиальное отличие шариата от христианского права и других религиозных законодательных систем заключается в том, что последние, хотя и функционировали на протяжении многих веков, никогда полностью не заменяли сосуществовавших с ними светских правовых норм, тогда как так называемый мусульманский мир с момента возникновения Ислама (VII в.) и вплоть до конца XIX в., по существу, не знал других законодательных систем, кроме шариата.

Опорными вехами эволюции реформаторских концепций общественного развития являлись представления о «мусульманском обществе», его стабилизаторах и движущих силах, методах и характере конструирования социального идеала [6].

С самого начала реформаторской мысли с большим трудом приходилось переступать через одну из канонических традиций ортодоксии – схоластико-метафизическую абсолютизацию конфессиональных уз в ущерб всем остальным, в том числе социальным.

Функции ислама [7]:

1. *Иллюзорно-компенсаторная.* Заключается в религиозном «восполнении» действительности и религиозном утешении.

2. *Интегративная.* На протяжении десяти с лишним веков ислам в условиях Средней Азии выступал не только в качестве религиозной системы, одной из форм общественного сознания, но представлял собой комплекс институтов, охватывающих социальную жизнь общества, подчинявших своему влиянию науку, культуру и образование и оказавших глубокое влияние на исторические традиции, нравственные представления людей и их быт.

Ислам соединяет в себе светскую и религиозную сферы, отождествляет мораль и право. Все это делает ислам всеобъемлющей, тотальной системой, претендующей на удовлетворение всех духовных потребностей и на этом основании требующей от человека безусловной преданности и признания права на контроль над всеми сторонами его жизни и деятельности.

3. *Регулятивная.* Интегрирующей роли ислама в жизни общества, во многом способствовала другая его функция – регулятивная. В общественной и экономической жизни полностью господствовало мусульманское право – шариат.

Шариат представлял собой типичное феодальное право, которое откровенно выражало классовые интересы феодалов, богатых купцов и мусульманского духовенства и охраняло их от посягательств угнетаемого большинства общества.

Основанный на Коране – «арабском судебнике», – шариат считался раз и навсегда установлен-

ными самим Аллахом, и его нормы в представлении мусульман были священными. Шариат запрещал создание новых нормативных актов, даже верховной власти.

Мусульманское право ставит знак равенства между грехом и преступлением: нарушение любого из его положений автоматически считается нарушением воли Бога, закрепленной в Коране.

Писанные «Кодексы приличий», основанные на достоверных книгах шариата и тариката, охватывали, по существу, все без исключения стороны жизни человека, его взаимоотношений с людьми, не исключая самых интимных, о которых вслух не принято говорить.

Существует и местное обычное право – *адат*.

Чем ниже был уровень общественного развития, тем в большей мере сохранялось действие местного обычного права – адата. Адат зиждется на убеждении, что все то, что было, имеет тем самым право на существование.

4. *Коммуникативная.* Успешное выполнение исламом иллюзорно-компенсаторной и регулятивной функций в жизни дореволюционного среднеазиатского общества связано с другой функцией – коммуникативной, т.е. со способностью религии служить средством общения людей, объединять их.

Коммуникативная функция проявляется, прежде всего, через деятельность мечетей.

Чтобы нормально функционировать, обеспечивать повседневные согласованные взаимодействия людей, общество нуждается, помимо всего прочего, в средствах общественного управления. Эту задачу выполняет ценностная система социальных норм – совокупность норм, регулирующих общественные отношения, действия людей, коллективов, социальных групп.

В недалеком прошлом семейное право стран распространения ислама имело заметное отличие от семейных кодексов других государств. Различия касались брачного возраста, регулирования имущественных отношений супругов, порядка алиментирования детей и других родственников и др. Некоторые из этих отличительных особенностей были продиктованы историческим прошлым народов, в жизни которых нормы мусульманского права господствовали в течение длительного периода [7].

Действующее в настоящее время семейное право этих стран практически не содержит расхождений с кодексами других государств.

Ислам сохраняет регулятивную функцию благодаря наличию верующих, а также общественного мнения, не до конца свободного от влияния ислама, а следовательно, норм шариата.

Шариат, являвшийся господствующей формой правовой идеологии и психологии общества, общественного сознания вообще, оставил глубокий след в психологии народов, исповедовавших ис-

лам. Многие из его норм и предписаний приобрели характер народных, традиционных, утвердились в виде обычаев. Эти нормы оказывают глубокое воздействие на человека в процессе его становления, вхождения в социальную среду.

Благодаря простоте, устойчивости многие обряды и предписания ислама превращаются в привычки. Неоднократно повторяясь, они приобретают характер твердых жизненных потребностей, динамического стереотипа. Традиционные нормы религиозных представлений выступают по отношению к члену общности как определенные нравственные требования, в виде долга. Если шариат отменяют как правовую систему, он превращается в обычай.

Исламская финансовая система является основой исламской экономики, или исламской экономической модели. Исламскую финансовую систему отличает четкая социальная направленность. Приоритетом в ней обладают морально-этические императивы, которые понимаются как часть общественного устройства, определенного замыслом свыше, законы которого достались человечеству через пророка Мухаммада.

Термин «исламская финансовая система» появился в середине 1980-х гг. Исламская финансовая система часто описывается как финансовая система, не предполагающая взимание процента. Однако принципы исламских финансов являются значительно более широкими, чем отказ от ставки процента. Они основываются на шариате – совокупности правил и законов, касающихся управления экономикой, социальных, политических и культурных аспектов исламского общества. Использование общепринятых финансовых инструментов в мусульманском мире из-за несоответствия этим законам связано со значительными трудностями [8. С. 61].

Основной целью исламской экономики является поиск альтернативного решения для актуальных проблем современности, прежде всего в сфере финансов. При этом принципы и идеи исламской экономики не только стали достоянием ученых-теоретиков, но и нашли применение на практике.

Ключевым и центральным положением исламской экономической доктрины, отличающим ее от традиционной западной теории и практики, является взгляд на деньги. Ислам разделяет понимание денег как созданного человеческим сознанием механизма обслуживания хозяйственных потребностей общества, абстрактной категории, являющейся социальным институтом в той же мере, что и экономический феномен.

Вместе с традиционной политэкономией исламская экономическая мысль проводит различие между деньгами и капиталом: деньги, по сути, рассматриваются как потенциальный капитал. Однако их преобразование в капитал в исламской модели

требует активного участия обладателя денежного ресурса. То есть получение прибыли капиталистом оправдано, если он ставится в равные условия с обладателями прочих факторов производства, фактически сам становится предпринимателем, партнером в рамках проекта, не стоящим в стороне от бизнеса, на который идут деньги. Этот новый статус, соответственно, обуславливает получение им доли прибыли (или принятия на себя части убытков), но не фиксированного и гарантированного вознаграждения, известного как ссудный процент.

Вознаграждение определяется размером вклада, оцениваемого с точки зрения достигнутого прироста реального богатства. Взаимоотношения заемщика и кредитора получают новое измерение [9. С. 22].

Экономическая модель, которую сегодня принято называть исламской, схематично может быть сведена к нескольким равноценным положениям, опирающимся на этические воззрения ислама и, таким образом, объясняющим справедливость предмета, характера и результата отношений между хозяйствующими субъектами.

Фикх-право существует в качестве практики разрешения коллизий, возникающих в отношениях, в которые вступают субъекты общества. Все виды этих отношений ислам рассматривает как договор, контракт. Контракты, по мнению исламских правоведов, бывают двух типов: по поводу обмена и по поводу безвозмездного акта (дара или пожертвования). Это следует понимать не только в буквальном коммерческом смысле, а так, что любые отношения предполагают возникновение неких взаимных обязательств сторон и наделяют стороны определенными правами. И обязательства, и права известны применительно к каждому типу отношений, поскольку их структура предопределена шариатом [10. С. 28–29].

В исламе превалирует концепция монотеизма (тавхид), согласно которой Бог есть создатель, обладатель и источник всего мироздания. Он доверил человеку ресурсы во временное пользование, поэтому человек ответственен перед Богом за правильное использование ресурсов. Такая религиозная позиция требует полного поклонения воле Бога и следования шариату во всех сторонах жизни, в том числе в экономических аспектах.

Предполагается, что чем большее богатство имеется в распоряжении конкретного лица, тем выше его ответственность как уполномоченного Всевышним, в том числе за обеспечение роста благосостояния как своего, так и общества в целом.

Еще один важный аспект состоит в том, что доверенный человеку ресурс должен рачительно использоваться на благо всего общества, обеспечивая материальное вознаграждение «распорядителю»,

для создания реальной добавленной стоимости, приращения массы товаров и услуг, а не денежной массы [9].

Исламская экономика – это способ организации хозяйственной жизни общества, основанный на положениях Корана и Сунны, а также выводах мусульманско-правовой доктрины. Базовыми принципами исламской экономики являются:

1) отсутствие рыбы (ростовщичества), гарара (неопределенности), мейсира (спекулятивного поведения);

2) этический подход к ведению бизнеса;

3) основанность на реальных активах;

4) закят (благотворительность).

Риба

Запрет ростовщичества (рыбы) – один из ключевых элементов исламской экономики; буквальный перевод термина «риба» означает «приращение».

Ислам запрещает любые сделки, в которых присутствует риба. Большинство мусульманских мыслителей полагают, что практика риба не только является аморальным поступком, но и препятствует развитию общества.

Практика взимания и предоставления процентов существует по меньшей мере с третьего тысячелетия до н.э., со времен Шумерской цивилизации. Шумеры (3000–1900 до н.э.) использовали процентную ставку в процедуре предоставления займа. В шумерских документах находятся свидетельства систематического использования ростовщических сделок, основанных на займе зерна и серебра: процентная ставка по кредитам в виде зерна составляла 33% и 20% по кредитам, предоставляемым серебром. В период Вавилонской цивилизации (1900–732 до н.э.) царь Хаммурапи издает свод законов, известный как «Кодекс Хаммурапи» (приблизительно в 1750-х гг. до н.э.), в котором частично унаследованы методы шумерской экономики, в том числе процентная ставка (Homer, 1977). Практика использования ссудного процента продолжает развиваться в ассирийский (732–625 до н.э.), нововавилонский (625–539 до н.э.), персидский (539–333 до н.э.), греческий (500–100 до н.э.) и римский (500–400 до н.э.) периоды [11. С. 159].

В целях реализации принципа справедливости Пророк призывал не использовать бартерные сделки, а продавать и покупать товары за деньги, поскольку при использовании института мены объективно невозможно достичь точности эквивалентов встречных предоставлений.

Согласно постановлению совета Исламской академии правоведения «О банковских процентных операциях и ведение операций исламскими банками», любое увеличение размера кредита или введение ссудного процента в момент заключения кредитного договора признаются двумя разновид-

ностями ростовщического процента (рыбы), запрещенного шариатом [12. С. 51].

Гарар

Гарар в буквальном переводе с арабского означает «опасность». Существует немало хадисов, в которых говорится о запрете гарара, приведем один из них: «Пророк запретил продавать то, что не находится в момент заключения сделки в наличии у продавца: “Не покупайте рыбу в море, потому что в такой сделке есть неопределенность”».

В практическом плане гарар представляет собой запрет на контракт, содержащий элемент заблуждения или обмана, возникающего в результате использования одной стороной неосведомленности другой стороны в отношении предмета контракта, его цены или точных характеристик. Следовательно, запрет гарара заключается в предотвращении несправедливого преобладания одной стороны над другой в соответствии с принципом справедливости, который является основой экономических воззрений мусульманской общины. Однако исключить полностью гарар в сделках не всегда представляется возможным.

Майсир

Майсир в буквальном переводе с арабского – «азартная игра». В отличие от гарара, майсир полностью отвергается исламом: «О вы, которые уверовали! Вино, майсир, идолы и гадательные стрелы мерзость из деяний сатаны. Странитесь же этого, – может быть, вы преуспеете!» (5:90). В Коране дается объяснение запрещения азартных игр: «Они спрашивают тебя о вине и майсире. Скажи: «В них обоих – великий грех и некая польза для людей, но грех их – больше пользы» (2:219).

Однако в работах современных авторов по исламским финансам часто фигурирует термин «майсир», изменивший с течением времени свое первоначальное значение азартной игры. Мусульманские экономисты понимают под майсиром доход, явившийся не результатом вложения труда или капитала, а образовавшийся вследствие некой случайности.

К майсиру может относиться и доход, полученный от игры в рулетку, и выигрыш по лотерейному билету, и вложение средств с помощью фьючерсов, свопов и т.п. В результате подобной деятельности, которая является не более чем азартной или финансовой игрой, средства не проходят процесс производительного использования и, соответственно, не делают общество богаче в реальном выражении [13. С. 35].

Закят (в переводе с араб. означает «благодать», «рост и увеличение», «чистота», «правильность») – налог в пользу нуждающихся членов мусульманской общины. Закят вместе с молитвой (намазом) упоминается в Коране 27 раз, что подтверждает его

важную роль в исламе [14. С. 21]. Выплата закята является одним из пяти столпов ислама. Она предписана всем мусульманам, обладающим необходимым установленным минимумом средств (нисаб). Ставка закята зависит от вида имущества и составляет от 2,5 до 20%. Наиболее часто используемая ставка – 2,5%.

Круг лиц, которым положено давать закят, оговорен в Коране, в суре 9, аяте 60: «Пожертвования предназначены для нищих и бедных, для тех, кто занимается сбором и распределением, для смягчения людских сердец, для выкупа рабов, для должников, для расходов на пути Аллаха и для путников».

Сбором и распределением закята занимается либо государственная структура, либо централизованная религиозная организация мусульман. При отсутствии в государстве, где проживают мусульмане, соответствующего механизма, верующие должны распределять средства, предназначенные для выплаты данного налога, среди неимущих.

В некоторых исламских экономических институтах практикуется выплата закята. К примеру, в банках с остатка средств на конец года на счетах клиентов списываются суммы закята по вышеуказанной ставке. Как правило, данные суммы направляются в благотворительные организации. Возможно и инвестирование закятных средств для увеличения суммы закята: «Закятные средства разрешается вкладывать в инвестиционные проекты, результаты которых перейдут в собственность лиц-получателей закята, имеющих, согласно шариату, на это право, а также в те проекты, что поступят в управление официальных организаций, ответственных за сбор и распределение закята. При этом должны быть удовлетворены первичные потребности и нужды получателей закята, имеющих на это право по шариату, и предоставлены необходимые гарантии сохранности закятных средств от необоснованных потерь» [15. С. 42].

Исламская финансовая система представляет собой совокупность финансовых институтов (прежде всего, исламских банков и страховых компаний) и используемых ими финансовых инструментов, позволяющих осуществлять финансовую деятельность в соответствии с нормами шариата.

Исламская финансовая система включает в себя следующие институты:

1. Исламские банки – финансовые институты, принимающие депозиты и осуществляющие инвестирование накопленных средств. Заметим, что в данную группу попадают как полноценные исламские банки, так и вспомогательные банковские подразделения или исламские «окна» обычных банков.

2. Исламские финансовые институты, не явля-

ющиеся банками. К ним относятся исламские лизинговые и факторинговые компании, финансовые компании, жилищно-строительные кооперативы, микрофинансовые институты, частные инвестиционные и венчурные фонды, а также институты, связанные с исполнением религиозных обрядов и благотворительностью.

3. Исламское страхование («такафул»).

4. Исламский рынок капитала и его участники, такие как брокерские конторы, инвестиционные банки и т.д.

5. Исламская финансовая инфраструктура, которая включает в себя:

- платежную систему;
- скрининговые системы, торговые и клиринговые системы, инфраструктуру интернет-бизнеса;
- организации, способствующие обеспечению экономической безопасности и поддержанию ликвидности;
- регулирующие органы;
- органы, осуществляющие контроль над соблюдением стандартов финансовой отчетности;
- рейтинговые агентства;
- организации, предоставляющие статистическую информацию;
- образовательные учреждения;
- научно-исследовательские организации [8].

Следовательно, исламская финансовая система имеет большой потенциал для устойчивости во время разнообразных экономических потрясений и кризисов. Исламские финансовые институты получают все большее распространение в современных условиях и представлены более чем в 100 странах мира. Сегодня в мире функционируют свыше 1 100 исламских финансовых институтов, активы которых превышают 2,1 трлн долл. США.

Итак, в данной работе практически не рассмотрены внутренние финансы мусульманских домохозяйств, в которых шариат влияет на все элементы финансовой структуры [1], что является темой отдельной работы.

Литература

1. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Кансалтинг. Томск : Издательский Дом Том. гос. ун-та, 2015. 352 с.
2. Земцов А.А. Домохозяйство как воплощение человека считающего и его защита от окружающей среды // Проблемы учета и финансов. 2016. № 3. С. 13–25.
3. Земцов А.А. Типология потребляющих домохозяйств, домохозяйственный цикл и направления их развития // Проблемы учета и финансов. 2016 № 4. С. 10–18.
4. Беккин Р.И. Исламские финансовые институты и инструменты в мусульманских странах: особенности и перспективы развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 48 с.

5. Керимов Г.М. Шариат и его социальная сущность. М., 1978. 222 с.
6. Ионова А.И. Ислам в Юго-Восточной Азии: проблемы современной идейной эволюции. М., 1981. 264 с.
7. Саидбаев Т.С. Ислам и общество. М., 1978. 256 с.
8. Трунин П., Каменских М., Муфтяхетдинова М. Исламская финансовая система: современное состояние и перспективы развития. М. : Ин-т экономики переходного периода, 2009. 88 с.
9. Журавлев А.Ю. Концептуальные начала исламской экономики. Исламские финансы в современном мире / под ред. Р.И. Беккина. М., 2004. С. 5–37.
10. Журавлев А.Ю. Теория и практика исламского банковского дела. М., 2002. С. 243 с.
11. Судин Харон, Ван Нурсофиза Ван Азми. Исламская финансовая и банковская система: философия, принципы и практика. Казань : Линова-Медиа, 2012. 536 с.
12. Беккин Р.И. Исламские финансы в современном мире : экономические и правовые аспекты. М. : Умма, 2004. 283 с.
13. Беккин Р.И. Исламская экономическая модель и современность. М. : Марджани, 2010. 352 с.
14. Ковешникова Г.Х., Абубекеров Ш.М. Расчет закята в России по бухгалтерскому балансу. Казань, 2008. 105 с.
15. Беккин Р.И. Страхование в мусульманском праве : теория и практика. М. : Анкил, 2001. 152 с.

УДК 332.1
DOI: 10.17223/22229388/27/10

Киселевич А.В.

СТРУКТУРА НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ ГОРОДА ТОМСКА: ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ

В настоящее время в России основной проблемой является недостаточное обеспечение финансово-экономической самостоятельности муниципальных образований и, следовательно, формирование сбалансированного местного бюджета, обеспеченного собственными источниками поступлений. Рассмотрены пути поиска внутренних резервов увеличения неналоговых доходов как дополнительного источника формирования и укрепления финансовой независимости муниципальных бюджетов для повышения самостоятельности муниципальных образований, расширения их возможностей.

Ключевые слова: бюджет муниципального образования, неналоговые поступления, резервы увеличения доходов.

Для любой страны бюджет, принципы и процессы его исполнения являются формой выражения политики органов государственной власти и органов местного самоуправления, так как он является финансовой основой их функционирования в направлении развития социально-экономической сферы общества. Одной из составляющих бюджетной системы РФ является местный бюджет – финансовые ресурсы муниципальных образований. Главное предназначение местного бюджета заключается в аккумулировании финансовых средств, которые поступают из различных источников, с целью их использования органами местного самоуправления в соответствии со своими задачами и функциями.

Основная проблема развития системы местного самоуправления в РФ заключается в обеспечении финансовой самостоятельности муниципальных образований, что напрямую зависит от уровня доходов местных бюджетов, федерального и регионального законодательства, состояния федерального и регионального бюджетов. Муниципальный бюджет – важнейший источник финансирования потребностей развития муниципального образования¹.

Таким образом, одной из важнейших задач функционирования муниципального образования в современных условиях является формирование доходов местного бюджета, так как в настоящее время в РФ главной проблемой местных бюджетов является нехватка собственных доходов при вы-

полнении расходных полномочий органов местного самоуправления в соответствии со ст. 17 Федерального закона от 06 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»².

Бюджетная политика МО «Город Томск» проводилась в условиях налоговой, бюджетной, административной и муниципальной реформ, осложненных в последние годы кризисной ситуацией в экономике, негативным образом сказывающейся на поступлении доходов в бюджет города. В этих условиях представляется актуальным анализ в области оценки финансового состояния бюджета МО «Город Томск», в частности в части неналоговых доходов.

В соответствии со ст. 41 БК РФ к доходам бюджетов, а следовательно, и бюджета МО «Город Томск», относятся налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления. Статьей 58 БК РФ определен порядок установления органами государственной власти субъектов РФ нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов в местные бюджеты. Нормативы отчислений в местный бюджет, действующие в текущем финансовом году, устанавливаются БК РФ, решением о бюджете города, проектом закона Томской области на очередной финансовый год и на плановый период, иными законами субъекта РФ и муниципальными правовыми актами. Расчет проекта бюджета города по доходам осуществляется с учетом нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов.

Для повышения самостоятельности муниципальных образований, расширения возможностей их развития необходимы поиск и реализация внутренних резервов формирования собственных доходов. О необходимости поиска резервов укрепления доходной базы местных бюджетов неоднократно говорилось в бюджетных посланиях Президента РФ. Одним из путей увеличения доходов бюджета МО «Город Томск» является поиск внутренних резервов увеличения неналоговых поступлений.

Для анализа структуры и исполнения бюджета по доходам МО «Город Томск» рассмотрим динамику поступления неналоговых доходов за последние 15 лет (табл. 1).

В период с 2002 по 2007 г. наблюдался рост неналоговых доходов общей сумме налоговых и неналоговых поступлений с 9,1% в 2002 г. до 35% в 2007 г., а в 2008 г. наметилась тенденция к снижению, что свидетельствует о назревающих кризисных явлениях в экономике.

¹ Коротина Н.Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях М., 2014. № 17. С. 21–22. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=21834106>

² Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федеральный закон РФ от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 10.08.2017) // Консультант Плюс: справ. правовая система. Версия Проф. М., 2017. Ст. 17. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44571/

Таблица 1

**Удельный вес неналоговых поступлений
в общей сумме налоговых и неналоговых доходов
МО «Город Томск», млн руб.**

Год	Налоговые и неналоговые доходы, всего, млн руб.	Неналоговые поступления, млн руб.	Удельный вес неналоговых доходов в общей сумме налоговых и неналоговых поступлений, %
2002	1655,2	150,6	9,1
2003	2145,9	222,9	10,4
2004	2402,4	426,4	17,7
2005	2166,0	703,7	32,5
2006	2755,3	1151,8	41,8
2007	3213,1	1125,6	35,0
2008	3717,2	1115,5	30,0
2009	4166,5	669,4	16,1
2010	4549,5	741,9	16,3
2011	5006,5	990,9	19,8
2012	5723,2	1156,5	20,2
2013	5881,0	920,5	15,7
2014	5764,7	1309,7	22,7
2015	5858,1	1023,3	17,5
2016	6189,2	919,4	14,9

В 2009–2010 гг. на фоне кризисных явлений отмечается резкое снижение неналоговых доходов до уровня около 16%, что наглядно отражает последствия финансово-экономического кризиса. В 2011–2012 гг. можно было предполагать о начинающихся процессах стабилизации, однако в 2013 г. произошло резкое снижение поступлений до 15,7%, и даже значительное увеличение неналоговых поступлений в 2014 г. до 22,7% не принесло в дальнейшем стабильности местному бюджету.

Таким образом, в рассматриваемый период наблюдается нестабильная динамика поступлений

неналоговых доходов, что требует дополнительно рассмотрения, так как исполнение бюджета по доходам входит в комплекс мероприятий по обеспечению полноты и своевременности зачисления поступлений в бюджет и является основной задачей органа самоуправления.

Контроль за исполнением бюджета города осуществляет Счетная палата г. Томска в рамках полномочий, утвержденных Положением о Счетной палате г. Томска, утвержденным решением Думы г. Томска 25 апреля 2006 г., в соответствии с которым Счетная палата выполняет контроль соблюдения установленного порядка подготовки, рассмотрения проекта бюджета г. Томска и его исполнения, включая проведение внешней проверки отчета об исполнении бюджета г. Томска.

Начиная с 2005 г. в структуре неналоговых поступлений наибольший вес занимают доходы от сдачи в аренду земельных участков и прочие доходы от использования имущества, а также доходы от продажи материальных и нематериальных активов (табл. 2–4).

В период с 2002 по 2007 г. наблюдается рост неналоговых поступлений, несмотря на то что доходы от продажи земли и нематериальных активов с 2003 по 2007 г. не входили в раздел неналоговых, а относились к источникам внутреннего финансирования дефицита бюджета.

С 2004 по 2007 г. основную долю в структуре неналоговых доходов составляли доходы от использования муниципальной собственности. Доходы от использования имущества составляли соответственно от 91,9% в 2004 г. до 49,2% в 2007 г.

Таблица 2

Структура доходов бюджета МО «Город Томск» за 2002–2007 гг., млн руб.

Наименование доходов местного бюджета	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Налоговые и неналоговые доходы, всего	1655,2	2145,9	2402,4	2166,0	2755,3	3213,1
Налоговые доходы, всего	1504,6	1923,0	1966,0	1462,3	1603,5	2087,5
Неналоговые доходы, всего	150,6	222,9	436,4	703,7	1151,8	1125,6
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности: в том числе:	120,1	192,7	401,2	525,2	580,0	553,4
– доходы от сдачи в аренду земельных участков и средств от продажи права на заключение договоров их аренды	43,0	93,4	142,3	244,7	261,8	351,0
– прочие поступления от использования имущества (в том числе от сдачи в аренду муниципального имущества)	77,1	99,3	258,9	280,5	274,7	202,4
(в том числе от сдачи в аренду муниципального имущества)	(77,1)	(99,3)	(258,9)	(263,6)	(274,7)	(154,1)
Платежи при пользовании природными ресурсами	1,6	2,5	2,9	6,2	5,1	9,6
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	3,6	10,4	7,8	1,2	0,5	8,0
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов, в том числе:	11,1	-	-	136,8	529,1	480,1
– от продажи земельных участков	11,1	-	-	-	-	-
– от реализации имущества	-	-	-	136,8	529,1	480,1
Административные платежи и сборы, штрафы, санкции, возмещение ущерба	11,4	13,4	19,3	23,5	30,0	58,0
Прочие неналоговые доходы	2,8	3,9	5,2	10,8	7,1	16,5

Источник: Отчеты об исполнении бюджета МО «Город Томск» за 2002–2016 годы // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2017. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/zc>

Структура доходов бюджета МО «Город Томск» за 2008-2011 гг., млн руб.

Наименование доходов местного бюджета	2008	2009	2010	2011
Налоговые и неналоговые доходы, всего	3717,2	4166,5	4549,5	5006,5
Налоговые доходы, всего	2601,7	3497,1	3807,6	4015,6
Неналоговые доходы, всего	1115,5	669,4	741,9	990,9
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности: в том числе:	578,6	401,0	387,9	404,5
– <i>доходы от сдачи в аренду земельных участков и средств от продажи права на заключение договоров их аренды</i>	368,2	271,3	280,2	302,1
– <i>прочие поступления от использования имущества (в том числе от сдачи в аренду муниципального имущества)</i>	210,4 (157,7)	129,7 (84,0)	107,7 (62,6)	102,4 (59,3)
Платежи при пользовании природными ресурсами	17,2	11,1	12,3	15,8
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	0,5	25,8	0,1	1,4
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов, в том числе:	416,6	151,5	215,1	419,3
– <i>от продажи земельных участков</i>	115,6	134,7	161,9	327,5
– <i>от реализации имущества</i>	301,0	16,8	53,2	91,8
Административные платежи и сборы, штрафы, санкции, возмещение ущерба	92,1	69,3	84,6	105
Прочие неналоговые доходы	10,5	10,7	41,9	44,9

Источник: Отчеты об исполнении бюджета МО «Город Томск» за 2002–2016 годы // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2017. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/zc>

Таблица 4

Структура доходов бюджета МО «Город Томск» за 2012-2016 гг., млн руб.

Наименование доходов местного бюджета	2012	2013	2014	2015	2016
Налоговые и неналоговые доходы, всего	5723,2	5881,0	5764,7	5858,1	6189,2
Налоговые доходы, всего	4566,7	4960,5	4455,0	4834,8	5269,8
Неналоговые доходы, всего	1156,5	920,5	1309,7	1023,3	919,4
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности: в том числе:	660,9	542,5	628,7	576,1	498,2
– <i>доходы от сдачи в аренду земельных участков и средств от продажи права на заключение договоров их аренды</i>	533,6	413,9	461,6	437,8	349,1
– <i>прочие поступления от использования имущества (в том числе от сдачи в аренду муниципального имущества)</i>	127,3 (67,4)	128,6 (70,8)	167,1 (51,4)	138,3 (46,2)	149,1 (55,8)
Платежи при пользовании природными ресурсами	3,9	4,8	3,4	4,3	5,4
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	3,5	9,3	49,0	33,3	5,0
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов, в том числе:	374,6	269,3	511,1	279,6	177,3
– <i>от продажи земельных участков</i>	197,0	178,6	463,1	230,0	141,3
– <i>от реализации имущества</i>	177,6	90,6	48,0	49,6	33,4
Административные платежи и сборы, штрафы, санкции, возмещение ущерба	77,9	80,1	85,3	106,5	97,3
Прочие неналоговые доходы	35,7	14,5	32,2	23,5	136,2

Источник: Отчеты об исполнении бюджета МО «Город Томск» за 2002–2016 годы // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2017. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/zc>

Также в указанный период значительную долю неналоговых поступлений составляли доходы от продажи материальных и нематериальных активов, которые включают в себя доходы от реализации движимого и недвижимого муниципального имущества в рамках исполнения программы приватизации муниципального имущества, а также доходы от продажи земельных участков, находящихся в государственной и муниципальной собственности.

В Заключении на «Отчет администрации города Томска об исполнении бюджета города Томска в

2005 году» Счетной палатой были отмечены факты, обусловившие потери доходной части городского бюджета в сумме 1,2 млн руб., ставшие, как показали проведенные в 2005 г. контрольные мероприятия, следствием несоблюдения со стороны департамента недвижимости установленного на муниципальном уровне порядка распоряжения и управления муниципальной собственностью, а также недостаточного контроля за использованием муниципального имущества, передаваемого в аренду и безвозмездное пользование. Кроме того, по причине

несвоевременного оформления земельных отношений сумма непоступивших неналоговых доходов в 2005 г. составила 133,1 тыс. руб.¹

Основными источниками неналоговых доходов городского бюджета в 2006–2007 гг. по-прежнему оставались доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности (21%) и – впервые – доходы от реализации имущества, которые составили 529,1 млн руб., или 19,2% от общей суммы налоговых и неналоговых поступлений. Таким образом, по сравнению с 2005 г. доходы от реализации имущества увеличились почти в 4 раза.

В ходе проверки отчета об исполнении бюджета г. Томска за 2008 г. Счетной палатой было установлено, что исполнение бюджета по неналоговым доходам сопровождалось негативной тенденцией роста задолженности. В частности, задолженность по арендной плате за земельные участки возросла за 2008 г. на 34,2%, за имущественные комплексы – на 30%, по платежам за размещение наружной рекламы – в 7 раз. В результате был сделан вывод о низкой эффективности администрирования неналоговых доходов и наличии неиспользуемых резервов поступления дополнительных средств в бюджет г. Томска, что подтверждалось результатами контрольных мероприятий².

С 2009 г. отмечается резкое снижение неналоговых доходов, что связано с кризисными явлениями в экономике. Так, в 2009 г. были выявлены факты недопоступления доходов в бюджет г. Томска на сумму 3,3 млн руб.: арендаторами допускались факты несвоевременного, неполного внесения арендной платы в бюджет г. Томска; земельные участки использовались без оформления договорных отношений и, соответственно, без внесения платежей в бюджет г. Томска; занижение суммы арендных платежей от использования муниципального имущества (см. табл. 3)³.

Кроме того, в целях реализации антикризисных мероприятий по оказанию поддержки арендаторам земельных участков, осуществляющим строительство объектов, решением Думы города Томска от 08 сентября 2009 г. № 1286 приостановлено действие повышающего коэффициента 10 к ставкам арендной платы, установленного п. 1 приложения № 2 к решению Думы г. Томска от 19 августа 2008 г. № 965, за несоблюдение установленных договором

аренды сроков при строительстве жилья. Несмотря на принимаемые ДЭРиУМС как администратором доходов меры, задолженность по арендным платежам за земельные участки неуклонно росла. Основными должниками по арендным платежам за землю являлись строительные организации. При общей сумме задолженности по состоянию на конец 2010 г. в размере 476,4 млн руб. долг строительных организаций составлял 265,2 млн руб., или 55,7% всей суммы долга⁴.

Также Счетной палатой отмечалось, что при сумме начисленных в 2010 г. платежей за аренду земли в размере 409,5 млн руб. текущие долги составили 107,4 млн руб., т.е. 26% всех начислений. В целях реализации антикризисных мероприятий решением Думы г. Томска от 04 мая 2010 г. № 1480 «О внесении дополнений и изменений в решение Думы Города Томска от 19 августа 2008 г. № 965 “О ставках арендной платы за земельные участки, расположенные на территории муниципального образования “Город Томск”» были предоставлены льготные условия начисления арендной платы по договорам аренды, заключенным для проектно-исследовательских работ и комплексного освоения в целях жилищного строительства (коэффициент 0,1 к ставкам арендной платы). Объем выпадающих доходов в городской бюджет от предоставления указанных льгот составил в 2009 г. 58,8 млн руб., в 2010 г. – 11,4 млн руб. Однако применение льготы по арендной плате за землю к юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам за земельные участки, предоставленные для осуществления строительства объектов (кроме индивидуального жилья индивидуальными застройщиками) не позволило преодолеть кризисные явления и, по мнению Счетной палаты г. Томска, может быть признано недостаточно эффективным.

Счетной палатой по итогам проверок за 2009, 2010, 2011 гг. неоднократно отмечалось, что одним из резервов увеличения доходов от аренды земли является оформление земельных участков под объектами муниципальной собственности, переданными в пользование третьим лицам. Были случаи, когда земельные участки эксплуатировались без оформления договорных отношений, основной причиной чего являлось отсутствие правоустанавливающих документов на большую часть таких земельных участков. Не всеми арендаторами имущественных комплексов заключены договоры аренды земельных участков, на которых расположены переданные в аренду объекты недвижимости.

В динамике поступлений за трехлетний период наблюдается рост доходов от использования муницип-

¹ Об утверждении отчета о работе Счетной палаты города Томска за 2006 год : решение Думы города Томска от 06.09.2007 г. № 582 // Гарант : справ. правовая система. URL: base.garant.ru/7810813/4/

² Отчет о работе Счетной палаты за 2008 год // Счетная палата города Томска : официальный портал. Томск, 2009. URL: spgt.tomsk.ru/wp-content/uploads/2013/10/Отчет-СП-за-2008-г..pdf

³ Отчет о работе Счетной палаты за 2009 год // Счетная палата города Томска : официальный портал. Томск, 2010. URL: spgt.tomsk.ru/wp-content/uploads/2013/10/Отчет-СП-за-2009-г..pdf

⁴ Заключение Счетной палаты Города Томска на отчет об исполнении бюджета муниципального образования «Город Томск» за 2010 год // Счетная палата города Томска : официальный портал. Томск, 2011. URL: http://spgt.tomsk.ru/?page_id=1005

ципального имущества. Данный факт связан, главным образом, с увеличением поступлений от приватизации (продажи) муниципального имущества; темп роста поступлений в 2012 г. по отношению к 2011 г. составил 193,5%. Кроме того, несмотря на планомерное сокращение площади арендного фонда, доходы от аренды муниципального имущества в 2012 г. по сравнению с 2011 г. возросли на 8,1 млн руб., или на 13,6%¹.

В 2012 г. наибольший прирост достигнут по доходам от аренды земельных участков (231,5 млн руб. (с 302,1 млн руб. в 2011 г. до 533,6 млн руб. в 2012 г.), или 77%), а также от реализации иного имущества, находящегося в собственности городских округов, – 85,8 млн руб., или 93,5% (см. табл. 4).

Однако по состоянию на 01 января 2013 г. сложилась общая задолженность²:

- по арендной плате за землю – в размере 534,6 млн руб., что практически соответствует сумме поступлений в бюджет за 2012 г. по данному виду дохода;

- по арендной плате за движимое и недвижимое имущество, которая составила 13,5 млн руб., в том числе за объекты недвижимости – 13,2 млн руб.;

- по арендной плате за имущественные комплексы – 76,4 млн руб.

Несмотря на это, Счетная палата отметила факт приостановления роста задолженности по арендным платежам за землю, что положительно характеризует работу администратора доходов – ДЭРиУМС.

Таким образом, в отчете мэра г. Томска за 2012 г. были определены основные задачи по итогам 2012 г.: с целью пополнения доходной части бюджета города увеличить долю площади территории города с градостроительной документацией до 35%; увеличить долю площади вовлекаемых в хозяйственный оборот земельных участков общей площади города, в том числе за счет роста числа земельных участков, предоставляемых с торгов для строительства.

В 2013 г. основными факторами падения объемов неналоговых доходов, по сравнению с 2012 г., явилось снижение суммы доходов:

- от сдачи в аренду земельных участков и имущества – на 119,7 млн руб.;

- от реализации имущества, находящегося в собственности городских округов, – на 87 млн руб. из-за того, что муниципальный арендный нежилой

фонд ежегодно сокращается в связи с приватизацией муниципального имущества, передачей в хозяйственное ведение и безвозмездное пользование. За 2013 г. арендуемые площади сократились на 3 634,61 кв. м, или на 34,2%.

В 2013 г. в части задолженности перед бюджетом, отмечаются:

- увеличение задолженности по арендной плате за землю, которая возросла с 534,6 млн руб. в 2012 г. до 543,6 млн руб. по состоянию на 1 января 2014 г.;

- значительная сумма задолженности арендаторов имущественных комплексов, несмотря на ее уменьшение с 76,4 млн руб. в 2012 г. до 71,6 млн руб. в 2013 г. Размер списанной безнадежной задолженности по арендной плате за землю составил в 2013 г. 43,1 млн руб. И хотя рост данного вида задолженности в 2012–2013 гг. составил 1,7% по сравнению с периодом 2010–2011 гг., где он составлял более 20%, размер недополученных доходов является значительным;

- по арендной плате за движимое и недвижимое имущество задолженность увеличилась с 13,5 млн руб. по состоянию на 1 января 2013 г. до 14,8 млн руб. по состоянию на 1 января 2014 г. Размер же списанной в 2013 г. безнадежной задолженности по данному виду дохода составил 3,2 млн руб.

Счетной палатой установлены факты, приведшие к потерям бюджета в виде недополученных доходов, а именно:

- по причине неправомерного нецелевого использования земель МО «Город Томск» вследствие недостаточного контроля, без правоустанавливающих документов либо для целей, не соответствующих условиям договоров аренды;

- не все имущественные комплексы переведены на систему исчисления арендной платы с учетом её рыночной стоимости³.

Таким образом, в отчете мэра города Томска за 2013 г. были определены основные задачи по итогам 2013 г.: проводить работу по выявлению излишнего, неиспользуемого или неэффективно используемого подведомственными муниципальными учреждениями имущества в целях принятия мер по его оптимизации, в том числе путем приватизации; продолжать продажу излишнего, неиспользуемого или неэффективно используемого имущества, вовлечение в оборот неиспользуемых муниципальных нежилых помещений, земельных участков путем проведения торгов по продаже права на заключение договоров аренды, повышение доходов от аренды имущества за счет установления арендной

¹ Отчет мэра города Томска о результатах его деятельности и деятельности администрации города Томска за 2012 год // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2013. URL: [www.admin.tomsk.ru/site/core.nsf/.../\\$FILE/Отчет%20Мэра%20за%202012г.pdf](http://www.admin.tomsk.ru/site/core.nsf/.../$FILE/Отчет%20Мэра%20за%202012г.pdf)

² Заключение Счетной палаты Города Томска на отчет об исполнении бюджета муниципального образования «Город Томск» за 2012 год // Счетная палата города Томска : официальный портал. Томск, 2013. URL: http://spgt.tomsk.ru/?page_id=1005

³ Заключение Счетной палаты Города Томска на отчет об исполнении бюджета муниципального образования «Город Томск» за 2013 год // Счетная палата города Томска : официальный портал. Томск, 2014. URL: http://spgt.tomsk.ru/?page_id=1005

платы в размере ее рыночной оценки; реализовать комплекс мер по сокращению объема дебиторской задолженности¹.

В 2014 г. основными факторами роста объема неналоговых доходов явились увеличение доходов от сдачи в аренду земельных участков на 47,7 млн руб., от продажи земельных участков – на 284,5 млн руб.

В 2014 г., как отмечает Счетная палата, наблюдается положительная динамика по неналоговым доходам по отношению к 2013 г. (темп роста составил 142,3%). Основными факторами роста объема неналоговых доходов явились увеличение доходов от сдачи в аренду земельных участков – на 47,7 млн руб., от продажи земельных участков – на 284,5 млн руб. Данное увеличение доходов объясняется тем, что постановлением от 24 апреля 2014 г. № 2007 принят Закон Томской области «О наделении органов местного самоуправления государственными полномочиями по государственной кадастровой оценке земельных участков в составе земель населенных пунктов на территории Томской области». Указанным законом Томской области органам местного самоуправления МО «Город Томск» переданы полномочия по государственной кадастровой оценке земельных участков в составе земель населенных пунктов, расположенных на территории муниципального образования. Закон был принят в целях повышения качества кадастровой оценки земельных участков и увеличения доходов местных бюджетов за счет поступлений по земельному налогу и арендной плате за землю.

Однако присутствуют и негативные факторы. Это образование текущей задолженности по арендной плате за землю в размере 52,5 млн руб., которая вошла в общую сумму задолженности по данному виду дохода и составила на 1 января 2015 г. 532,7 млн руб. Также в 2014 г. произошло увеличение задолженности арендаторов имущественных комплексов до 72,1 млн руб. с 71,6 млн руб. в 2013 г. Счетная палата отметила факт недостаточного контроля со стороны администратора – ДУМС – и отметила резервы пополнения доходной базы бюджета от распоряжения земельными ресурсами в виде сокращения длительности процедур по принятию мер ДУМС по начислению платежей за фактическое использование земли, так как были выявлены факты использования без оплаты земельных участков площадью 5 035,62 кв. м под 198 временными объектами².

В отчете мэра г. Томска за 2014 г. отмечено, что в 2014 г. доходы от аренды муниципального имущества сократились по отношению к 2013 г. на 19,1 млн руб., или на 27%. Снижение доходов обусловлено планомерным сокращением площади арендного фонда в связи с приватизацией муниципального имущества и расторжением договоров аренды. Также произошло уменьшение доходов от реализации имущества на 42,6 млн руб. связи со снижением покупательского спроса³.

В 2015 г. основными доходными источниками в структуре неналоговых доходов являются доходы от сдачи в аренду и продажи земельных участков.

При этом доходы от сдачи в аренду земельных участков и средства от продажи права на заключение договоров аренды указанных земельных участков поступили в объеме 437,8 млн руб., что меньше, чем в 2014 г., на 23,8 млн руб., или на 5%⁴. Уменьшение связано с несостоявшимися продажами права аренды земельных участков на торгах ввиду значительного снижения инвестиционной активности потенциальных покупателей, а также роста задолженности организаций, отдельных арендаторов земельных участков, расчет арендной платы у которых установлен от кадастровой стоимости и которые не уплачивали арендную плату в полном объеме в связи с прохождением процедуры оспаривания кадастровой стоимости земельных участков.

Счетной палатой указано на неснижающуюся задолженность по аренде земли – 589,6 млн руб., или 52,0% (по состоянию на 1 января 2015 г. – 582,2 млн руб.), что превышает сумму поступлений по данному виду дохода на 34,7%, а также задолженность по аренде имущественных комплексов – 68,6 млн руб., или 6,0%, что превышает сумму поступлений по данному виду дохода в 2,3 раза.

В результате введения с 1 января 2015 г. новых результатов кадастровой оценки земельных участков значительная часть собственников земельных участков и арендаторов принимали меры по оспариванию результатов кадастровой оценки и не уплачивали в полном объеме в бюджет земельный налог и арендную плату. Так, в течение 2015 г. только в комиссию по рассмотрению споров о результатах определения кадастровой стоимости поступили заявления по оспариванию стоимости 220 земельных участков, из которых по 140 земельным участкам принято решение об определе-

¹ Отчет мэра города Томска о результатах его деятельности и деятельности администрации города Томска за 2013 год // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2014. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/6kd>

² Заключение Счетной палаты Города Томска на отчет об исполнении бюджета муниципального образования «Город Томск» за 2014 год // Счетная палата города Томска : официальный портал. Томск, 2015. URL: http://spgt.tomsk.ru/?page_id=1005

³ Отчет мэра города Томска о результатах его деятельности и деятельности администрации города Томска за 2014 год // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2015. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/6kd>

⁴ Заключение Счетной палаты Города Томска на отчет об исполнении бюджета муниципального образования «Город Томск» за 2015 год // Счетная палата города Томска : официальный портал. Томск, 2016. URL: http://spgt.tomsk.ru/?page_id=1005

нии кадастровой стоимости земельных участков в размере рыночной стоимости, что позволило землепользователям значительно снизить размер земельных платежей, подлежащих уплате в бюджет, и произвести перерасчет начислений за 2015 г.

В отчете мэра г. Томска сокращение поступлений арендных платежей муниципального имущества по отношению к 2014 г. составило 11%, или 5,2 млн руб. Снижение доходов обусловлено планомерным сокращением площади арендного фонда в связи с приватизацией муниципального имущества и расторжением договоров аренды. По итогам 2015 г. задачами в данном направлении являются: выявление излишнего, неиспользуемого или неэффективно используемого подведомственными муниципальными учреждениями и предприятиями имущества в целях принятия мер по оптимизации его использования, в том числе путем приватизации, предоставления в аренду; вовлечение в оборот неиспользуемых муниципальных нежилых помещений путем проведения торгов по продаже права на заключение договоров аренды и установление арендной платы за пользование муниципальным имуществом по вновь заключаемым договорам аренды в размере ее рыночной стоимости, определенной в соответствии с законодательством об оценочной деятельности в РФ¹.

В 2016 г. сумма поступивших неналоговых доходов в бюджет МО «Город Томск» составила 919,4 млн руб., она снизилась по сравнению с 2015 г. на 103,9 млн руб., или на 10,1%.

Основными факторами падения объема неналоговых доходов явилось снижение суммы доходов:

– от сдачи в аренду земельных участков – на 88,7 млн руб., что связано с отменой по решению суда ставки арендной платы за землю для земельных участков под объектами государственного значения, которая не может превышать ставку арендной платы, установленной для федеральных земель, а также с пересмотром кадастровой стоимости 624 земельных участков комиссией по сопоставлению кадастровой стоимости при Управлении Росреестра по Томской области или судом²;

– от продажи материальных активов – на 102,3 млн руб., в том числе снижение от продажи земельных участков – на 88,7 млн руб., от продажи имущества – на 16,2 млн руб., что связано с низким спросом на участки и имущество, выставляемые на торги.

Счетная палата отметила, что задолженность по

неналоговым доходам осталась практически на уровне 2015 г. и сложилась в размере 784,3 млн руб., что составило 85,3% от общей суммы поступлений неналоговых доходов бюджета за 2016 г.

Наибольший удельный вес в структуре задолженности неналоговых доходов занимает задолженность:

– по аренде земельных участков – 36,0%, или 578,3 млн руб., что превышает сумму поступлений в 2016 г. по данному виду дохода в 1,7 раза, или на 65,7%;

– по аренде имущественных комплексов – 68,6 млн руб., что превышает сумму поступлений за 2016 г. по данному виду дохода в 1,8 раза, или на 75,4%.

Данная задолженность в виде недополученного дохода, по мнению Счетной палаты, сложилась по причине неправомерного нецелевого использования земель вследствие недостаточного контроля, без правоустанавливающих документов

Как и в предыдущие годы, основными направлениями работы администраторов доходов, согласно отчету мэра г. Томска за 2016 г., являются: вовлечение в оборот неиспользуемых муниципальных объектов недвижимости путем проведения торгов по продаже права на заключение договоров аренды; повышение эффективности использования муниципального имущества посредством оптимизации сети муниципальных организаций; установление арендной платы за пользование муниципальным имуществом по вновь заключаемым договорам аренды в размере ее рыночной стоимости, определенной в соответствии с законодательством об оценочной деятельности в РФ; реализация комплекса мер по сокращению объема дебиторской задолженности.

В заключениях Счетной палаты г. Томска, представляемых на отчеты об исполнении бюджета из года в год, также отмечалось, что с учетом того, что основную долю в общем объеме неналоговых доходов составляют доходы от арендной платы, продажи земельных участков, муниципального имущества, основным резервом роста доходов бюджета МО «Город Томск» является усиление работы по увеличению неналоговых платежей и уменьшению задолженности по ним.

Таким образом, основными факторами недополучения бюджетом МО «Город Томск» неналоговых доходов на протяжении 15 лет являются:

– задолженность по арендной плате за земельные участки, движимое и недвижимое имущество, включая имущественные комплексы;

– сокращение доходов от продажи земельных участков, муниципального имущества, а также от продажи права на заключение их аренды;

– отсутствие своевременного или надлежащего контроля соответствующих структур с принятием необходимых мер по эффективности использова-

¹ Отчет мэра города Томска о результатах его деятельности и деятельности администрации города Томска за 2015 год // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2016. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/6kd>

² Отчет мэра города Томска о результатах его деятельности и деятельности администрации города Томска за 2016 год // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2017. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/6kd>

ния имущества, уменьшению задолженности перед бюджетом, приводящей к потерям бюджета в виде недополученных доходов, в связи со списанием безнадежной задолженности, а также отсутствие достоверного учета имущества и единой системы исчисления платы за его использование, контроля за своевременной уплатой в бюджет.

В связи с этим целесообразно принимать меры в направлении повышения администрирования неналоговых поступлений от арендной платы за земельные участки и их продажи¹:

1) осуществлять комплекс мер, побуждающих землепользователей к оформлению прав пользования земельными участками, включая субсидирование из бюджета расходов, связанных с оформлением;

2) инициировать процедуры банкротства с запретом пользоваться земельными участками в отношении арендаторов данных участков, имеющих крупную задолженность по арендной плате за землю;

3) увеличивать долю площади территории города, вовлеченную в оборот;

4) своевременно выставлять на торги подготовленные к реализации земельные участки в целях обеспечения исполнения установленных плановых назначений по доходам от продажи земельных участков в собственность, от реализации права на заключение договоров аренды земельных участков.

Е.Г. Щербань также отмечает, что, учитывая, что наибольший удельный вес в структуре доходов от использования муниципальной собственности занимают доходы, получаемые в виде арендной и иной платы за передачу в возмездное пользование государственного и муниципального имущества, в качестве основного резерва увеличения собственной доходной базы муниципалитета следует рассматривать такой комплекс возможных мер:

1) совершенствование методики расчета арендной платы за земли, государственная собственность на которые не разграничена, как за счет роста коэффициента, применяемого для ее расчета, так и за счет введения ежегодной индексации кадастровой оценки земли;

2) взыскание задолженности по арендной плате, ведение достоверного и полного учета предоставления муниципального имущества в пользование, контроль в сфере управления и распоряжения муниципальным имуществом².

¹ Дроздова Н.Л., Сорокин М.А. Роль земельных платежей в формировании доходной части местного бюджета (на примере г. Томска) // *Economics*. 2016. № 10 (19). С. 13–18. URL: <https://economic-theory.com/images/PDF/2016/19/rol-zemelnykh-platyezhej-v-formirovanii.pdf>

² Щербань Е.Г. К вопросу о формировании доходов муниципального бюджета: актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях // Сб. науч. трудов по итогам междунар. науч.-практ. конф. 2017. СПб. : Инновационный центр развития образования и науки, 2017. С. 180. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28901745&>

И.Ю. Ярцева считает, что основными задачами управления муниципальным имуществом для органов местного самоуправления являются меры по увеличению поступлений в доход местных бюджетов от его использования:

– оценка соответствия имеющегося в распоряжении муниципального образования имущества исполняемым функциям;

– формирование оптимального имущественного комплекса в соответствующей сфере деятельности;

– создание системы экономического мониторинга рационального использования муниципального имущества подведомственной сетью организаций;

– анализ перспективной потребности и состава муниципальной собственности.

Эффективное управление объектами недвижимости должны обеспечить:

– полный учет объектов муниципальной собственности;

– эффективный контроль за использованием муниципального имущества, земельных участков;

– поддержание надлежащего технического и эстетического состояния объектов муниципальной собственности;

– активное использование муниципального имущества в инвестиционных проектах, обеспечение простого и удобного доступа предпринимателей к участию в эксплуатации муниципальных объектов недвижимости³.

Н.Ю. Коротина также рассматривает внутренние резервы роста поступлений неналоговых доходов и предлагает следующие действия⁴:

1) выявление неиспользуемых бесхозных земельных участков, постановка их на учет и предоставление юридическим и физическим лицам по договорам аренды или купли-продажи;

2) повышение эффективности использования имущества, находящегося в муниципальной собственности, путем сдачи в аренду или во временное владение и пользование, поскольку руководители бюджетных учреждений не заинтересованы в сдаче имеющего у них имущества, так как доходы, полученные от аренды, поступают в доход муниципального образования, а не в доход бюджетного учреждения, что требует принятия соответствующих мер.

В.В. Казаков и Д.Г. Антонян также предлагают ряд мероприятий для создания надежной собственной базы местных бюджетов, в числе кото-

³ Ярцева И.Ю. Основные направления повышения эффективности формирования неналоговых доходов как источника развития муниципальных образований : дис. ... канд. экон. наук. Томск, 2011. С. 99–100.

⁴ Коротина Н.Ю. Возможности роста доходов муниципальных образований в РФ // *Социум и власть*. 2013. № 1 (39). С. 86–90. URL: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/ppaper/che16.pdf>

рых устранение проблем в области земельных и имущественных отношений путем обеспечения инвентаризации и государственной регистрации объектов муниципальной собственности, а также приведение в соответствие с рыночными ставками ставок арендной платы¹.

Все вышеперечисленные меры увеличения неналоговых доходов связаны с повышением качества администрирования таких доходов на протяжении всего рассмотренного периода. Так, И.Ю. Ярцева отмечает, что администраторы доходов занимают особое место среди остальных участников бюджетного процесса и от их работы напрямую зависят полнота и своевременность наполняемости соответствующего бюджета, планирование доходов и состояние основных источников финансирования субъектов бюджетного процесса.

В соответствии со ст. 6 Бюджетного кодекса РФ администраторами доходов бюджета являются органы государственной власти, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов, Банка России, а также бюджетные учреждения, созданные органами государственной власти и органами местного самоуправления, осуществляющие в соответствии с законодательством РФ контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты, начислением, учетом, взысканием и принятием решений о возврате (зачете) излишне уплаченных (взысканных) платежей, пеней и штрафов по ним, являющихся доходами бюджетов бюджетной системы РФ. Если перечисленные выше организации в соответствии с законодательством РФ имеют в своем ведении других администраторов доходов бюджета и (или) являются администраторами доходов бюджета, то такие органы называются главными администраторами доходов бюджета.

Функции главных администраторов доходов бюджетов бюджетной системы законодательно определены, однако в процессе составления и организации исполнения бюджета возникают слож-

ности во взаимодействии с федеральными органами – администраторами доходов местного бюджета, которые оказывают влияние на качество составления местных бюджетов по доходам.

Система администрирования неналоговых доходов продолжает требовать совершенствования, поскольку одни и те же неналоговые доходы закреплены за рядом администраторов, что может вести к нечеткому разграничению полномочий между ведомствами и снижению качества администрирования неналоговых доходов².

В настоящее время планирование бюджета МО «Город Томск» осуществляется в виде бюджетного прогноза на долгосрочный период, который разрабатывается каждые три года на шесть и более лет на основе прогноза социально-экономического развития муниципального образования в соответствии с требованиями ст. 170.1 БК РФ, Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».

Действующий бюджетный прогноз МО «Город Томск» разработан на 6 лет (2017–2022 гг.) на основе прогноза социально-экономического развития МО «Город Томск» до 2030 г. и утвержден постановлением администрации Города Томска от 8 февраля 2017 г. № 73. Долгосрочное бюджетное прогнозирование является продолжением работы по повышению качества управления МО «Город Томск» в целом и внедрению программно-целевого метода управления общественными финансами в частности³. Долгосрочное бюджетное планирование способствует выстраиванию взаимосвязанной системы мер, реализуемых в текущем, среднесрочном и долгосрочном периодах, и должно сыграть важную роль в повышении сбалансированности бюджета МО «Город Томск», проведении мероприятий по увеличению налоговых и неналоговых доходов, совершенствовании нормативной правовой базы в части доходных источников бюджета города.

¹ Казаков В.В., Антонян Д.Г. Формирование и исполнение местного бюджета (на примере г.Томска) // Проблемы финансов и учета. 2012. № 2 (6). С. 49.

² Ярцева И.Ю. Проблемы администрирования неналоговых доходов бюджетов // Проблемы учета и финансов. 2011. № 1. С. 67–70.

³ Об утверждении бюджетного прогноза МО «Город Томск» на долгосрочный период до 2022 года : постановление администрации Города Томска от 08.02.2017 г. № 73 // Официальный портал МО «Город Томск». Томск, 2017. URL: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/71d>

УДК 336.71
DOI: 10.17223/22229388/27/11

Т.Г. Ильина, А.В. Корнющенко

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЙ В ПОЛИТИКЕ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ БАНКА РОССИИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ

Анализируются проблемы использования инфляционных ожиданий при реализации денежно-кредитной политики Центрального Банка РФ. Приводится оригинальная классификация характеристик групп респондентов мониторингов инфляционных ожиданий, предлагаются рекомендации по совершенствованию методики анализа результатов опросов.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика Центрального Банка РФ, инфляция, инфляционные ожидания, таргетирование инфляции.

Инфляционные ожидания населения и предприятий оказывают значительное влияние на общий уровень цен в российской экономике и таким образом влияют на уровень инфляции. С переходом Центрального Банка РФ (ЦБ РФ) к политике инфляционного таргетирования результаты мониторингов ожиданий экономических агентов стали широко использоваться при принятии решений об уровне ключевой ставки в ходе реализации денежно-кредитной политики.

1. Эволюция трактовки феномена инфляционных ожиданий

Под инфляционными ожиданиями обычно понимают ожидания субъектов экономики по поводу развития инфляционных процессов в будущем. Инфляционные ожидания состоят из ожидаемых экономическими агентами темпов роста уровней цен на конечную продукцию, на факторы производства, ресурсы и т.д. Инфляционные ожидания экономических агентов имеют существенное значение для принятия решений при реализации макроэкономической, в том числе денежно-кредитной, политики.

В 60-х гг. XX в. получила распространение концепция адаптивных инфляционных ожиданий, связанная с именем нобелевского лауреата Милтона Фридмана [1–2]. Предполагалось, что инфляционные ожидания формируются исключительно на основании предыстории. Позднее, в 1970-х гг., появилась широко известная критика Р.Э. Лукаса [3–5], в которой было раскрыто понятие рациональных ожиданий. Рациональность ожиданий подразумевает, что экономические агенты принимают решения на основании всей доступной им на данном этапе информации.

По мнению авторов, инфляция и инфляционные ожидания в экономике оказывают друг на друга взаимное влияние. Стабильно высокий уровень наблюдаемой экономическими агентами фактической инфляции формирует у них высокие инфляционные ожидания на ближайший период (краткосрочный, по крайней мере). В свою очередь, ожидание повышения общего уровня цен является причиной повышения инфляции.

2. Роль индекса экономических ожиданий при реализации денежно-кредитной политики ЦБ РФ

Необходимость оценки и управления инфляционными ожиданиями при проведении Банком России политики таргетирования инфляции связана со значительной ролью инфляционных ожиданий при принятии экономическими агентами решений относительно производства, потребления, сбережения и инвестирования. Инфляционные ожидания домохозяйств определяют решения в пользу увеличения личного потребления или сбережения (выбор направления использования имеющихся средств). Не менее важны инфляционные ожидания предприятий, так как именно они определяют динамику цен на стороне предложения. В связи с этим Центральному Банку РФ важно иметь в своем распоряжении корректную оценку ожиданий общества.

Исследование инфляционных ожиданий населения по заказу Банка России регулярно проводит Фонд «Общественное мнение». Результаты опроса в части ожиданий населения широко освещаются на сайте ЦБ РФ (www.cbr.ru). Многолетний мониторинг инфляционных ожиданий населения выявил значительную инерционность ожиданий потребителей. Негативный многолетний опыт существования в условиях высокой инфляции делает прогнозы по инфляции будущих периодов излишне пессимистичными, несмотря на то что подобные негативные прогнозы не оправдываются несколько последних лет.

Опросы предприятий ЦБ РФ проводит через профильные отраслевые и другие профессиональные сообщества. Результаты используются только аналитиками регулятора; цифровое значение показателя иногда фигурирует в информационно-аналитических материалах ЦБ РФ по денежно-кредитной политике, однако развернутая информация не публикуется. Результаты опросов экспертных сообществ (в частности, Bloomberg и Thomson Reuters) публикуются в самом сжатом виде [6. С. 49].

Начиная со 2-го квартала 2017 г. значение объективной оценки инфляционных ожиданий еще более возросло в связи с приближением фактиче-

ской инфляции к ранее установленному таргету (значение 4% для целевого показателя по инфляции было определено осенью 2014 г. при объявлении о переходе к режиму инфляционного таргетирования с января 2015 г.), так как используемое ЦБ РФ правило для расчета значения нейтрального значения ключевой ставки, являющейся на сегодня основным инструментом денежно-кредитной политики ЦБ РФ (наиболее полная классификация правил ДКП приведена С.Р. Моисеевым [7]), должно редуцироваться к следующему виду:

$$i_t = r^* + p^*, \quad (1)$$

где i_t – номинальная краткосрочная процентная ставка; p^* – ориентир по инфляции (4%); r – реальная процентная ставка в долгосрочном периоде (2,5–3,0%)

Однако вытекающего из данной логики установления значения краткосрочной ставки на уровне 6,5–7% не произошло, регулятор сохранил относительно жесткую политику, проводимую в предыдущий период. На заседании Совета директоров ЦБ РФ 16 июня 2017 г. ключевая ставка была снижена до 9,0%.

Отвечая на многочисленные вопросы о нежелании ускорять смягчение монетарной политики в ситуации приближения фактической инфляции к значению таргета, Председатель ЦБ Э.З. Набиуллина заявляла о том, что устойчивое снижение (закрепление) инфляционных ожиданий является необходимым условием для перехода к «нейтральному уровню ставки» [8]. Таким образом, инфляционные ожидания приобрели функции еще одной объясняющей переменной в функции для расчета значения краткосрочной ставки:

$$i_t = r^* + p^* + a(p^e - p^*), \quad (2)$$

где p^e – инфляционные ожидания.

Для прояснения модели денежно-кредитной политики (ДКП) ЦБ РФ по вопросу установления ключевой ставки представляется важным конкретизировать, о каких инфляционных ожиданиях идет речь. В материалах, разъясняющих проводимую денежную политику [6], упоминаются три группы экономических агентов, инфляционные ожидания которых систематически отслеживаются Центральным Банком РФ:

- население (домохозяйства);
- предприятия (бизнес);
- профессиональные участники рынка (независимые эксперты).

По поводу использования данных об инфляционных ожиданиях разных групп респондентов автору представляется принципиально важным следующее уточнение. Мнение о будущем изменении цен по-разному влияет на реальную экономику, определяя это самое будущее, в зависимости от роли респондента в экономике. Представители бизнеса (предприниматели) влияют на цены (инфляцию) на стороне предложения, население (потребители) определяет возможность уровень роста цен на стороне спроса.

Реализация этого понимания требует:

- введения методики расчета сводного индекса инфляционных ожиданий общества, предназначенного для использования Банком России при повседневной реализации политики инфляционного таргетирования;
- специальной настройки используемых инструментов денежно-кредитной политики с учетом их воздействия на сообщества предпринимателей и потребителей.

Характеристика групп респондентов систематизирована в таблице.

Характеристика групп респондентов опросов по выявлению инфляционных ожиданий

Группа респондентов	Формируют инфляцию на стороне спроса / предложения	Товары, на которые обеспечивают спрос	Группы товаров, на которые отслеживают цены	Полнота располагаемой информации	Качество прогноза
Население	На стороне спроса	Потребительские	Потребительские	Ограниченная	Низкое
Предприятия	На стороне предложения	Инвестиционные	Потребительские, инвестиционные	Средняя	Высокое
Эксперты	–	–	Потребительские, инвестиционные	Полная	Высокое

Представляет интерес, каким образом ЦБ РФ учитывает данные опросов разных групп при определении политики учетной ставки. По мере сближения фактического (4,1–4,4% во 2-м квартале 2017 г.) и целевого (4%) значения инфляции ЦБ РФ в своих разъяснениях упоминает только инфляционные ожидания населения. Несмотря на то, что регулятор характеризует их как завышенные, именно значение ожиданий этой группы экономических агентов приводится в качестве

аргумента, препятствующего снижению значения номинальной учетной ставки до нейтрального. При этом предприятия и эксперты обычно дают более реальную оценку будущей инфляции, но их мнение фактически игнорируется. Учитывая большое значение немонетарной инфляции, инфляции на стороне предложения, логично заявить, что намерения и ожидания предприятий должны учитываться регулятором в большей степени.

3. Предложения по модернизации мониторинга инфляционных ожиданий

1. Совершенствовать методику анализа инфляционных ожиданий.

2. Организовать исследования для выявления степени влияния инфляционных ожиданий разных групп экономических агентов (населения, производственных предприятий и предприятий торговли) на фактическое значение инфляции в будущем. Автору представляется, что при принятии решений по ключевой ставке в качестве показателя инфляционных ожиданий нужно использовать агрегированный индекс инфляционных ожиданий по данным опросов трех опросов (населения, предприятия, эксперты), в котором вес индекса, определяемого участниками формирующих динамику цен на стороне спроса (предприятиями) должен быть более значимым. Агрегирование индексов позволит получить более достоверную картину, так как опрашиваемые сообщества обладают разной информацией, что в значительной степени определяет качество выдаваемых прогнозов.

3. Более широко освещать результаты мониторинга инфляционных ожиданий профессиональ-

ных участников рынка, тем самым воздействуя на широкие массы населения.

Литература

1. Фридман М. Капитализм и свобода. М. : Новое издательство, 2006. 240 с.

2. Фридман М. Деньги и экономическое развитие. URL: <http://www.economicportal.ru>

3. Лукас Р.Э. Теория рациональных ожиданий. URL: <http://www.economicportal.ru>

4. Lucas R.E., Jr. Expectations and the Neutrality of Money // Journal of Economic Theory. 1972. Vol. 4. P. 103–124.

5. Lucas R.E., Jr. Methods and Problems in Business Cycle Theory. Part 2: Rational Expectations // Journal of Money, Credit and Banking. 1980. Vol. 12, № 4. P. 696–715.

6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2017 год и период 2018 и 2019 годов // Центральный Банк Российской Федерации. URL: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017\(2018-2019\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2017(2018-2019).pdf) (дата обращения: 02.10.2016).

7. Моисеев С.Р. Правила денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2002. № 16. С. 37–46.

8. Заявление Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной по итогам заседания Совета директоров 16 июня 2017 года // Центральный Банк Российской Федерации. URL: http://www.cbr.ru/press/st/press_centre/Nabiullina_170616/ (дата обращения: 20.08.2017).

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

P. 3. *Shvetsov Yu.G.*, I.I. Polzunov Altai State Technical University

Socio-economic consequences of the bureaucratization of the Russian state

The article considers the problem of bureaucratism of the state and of the most important social and economic consequences of this occurrence.

The essence of bureaucracy has been revealed, characteristic features of its functioning in Russia have been analyzed; the material base of bureaucracy and its dominating status in society have been substantiated. The conclusion about closing process of changing of the budget to service of the interests of bureaucracy has been made.

Key words: bureaucracy, state, budgetary reform, budgetary system, taxation system.

P. 9. *Zemtsov A.A.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University.

The doctrine of financial law in the Russian Federation from the standpoint of the system of national accounts

Key words: households, taxes, tax payments, legal seizure of property, multi-cascade system of seizure of property.

P. 24. *Osipova T.Yu., Makarova E.N.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University.

Alternative instruments of business projects financing

The paper is devoted to determine the possibility of using crowdfunding as an alternative way of financing small business projects in Russia. The main advantages and disadvantages of bank financing for business project and crowdfunding (crowdinvesting) are given.

Key words: crowdfunding, small business financing.

P. 30. *Zorina T.M.*, I.I. Polzunov Altai State Technical University

Investment attractiveness of region (investment statistics)

In the article of an estimation of investment attractiveness of the Altaian edge is for 2012–2016, factors over, influencing on the volume of investments in the fixed assets, are brought. The structure of investments is analysed in the fixed assets of region on sourcings, on the patterns of ownership, on the types of capital assets and on the types of economic activity. On the basis of analysis of investment activity of edge drawn conclusion.

Key words: investment attractiveness, investments in the fixed assets, investment activity.

P. 34. *Kostenko O.V., Vasilieva A.M.* Vyatka state agricultural academy

Russian Centrosoyuz co-operative organizations: peculiarities of financial system and monetary flows

The example of one of the regions of Russia shows that there is a long-term decline in Russian Centro Soyuz co-operative organizations. The level of investment is low catastrophically. The profitability is close to zero. Liquidity of balance is unsatisfactory. Cash flows are not sufficient for normal functioning. The solution should be sought in the sphere of strategic business management, improvement of financial strategy and financial policy.

Key words: co-operative organizations, Centrosoyuz of Russia, financial system, cash flows.

P. 39. *Kukushkina N.S.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Structure of coal mining industry of Russia: integration as a strategy for financial management of coal mining companies

In the process of evolutionary development, significant changes occurred in the structure of the Russian coal industry. Changes in the structure of the coal mining industry are caused by a decrease in the number of coal mining companies. For twenty years, the number of coal mines has decreased, while the number of coal mining open pit has increased. The modern structure of coal mining branch is presented by mainly vertically integrated groups of companies.

Key words: restructuring, coal mining company, holding company, integration.

P. 46. *Bokataya S.V.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Internal financial control in coal holding companies

The author considers the features of financial management in vertically integrated coal companies. The structure of coal mining holding companies of Kuzbass is described. The peculiarities, specific proposals for improving the financial control system and its role are determined.

Key words: internal control, holding, coal mining company, risk management, financial management.

P. 49. *Gartsuyeva E.V.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Profitable roles as a form of monetization of the underlying asset of the householder

The economic basis of the financial potential of the individual is its core asset – a set of knowledge, skills, abilities, health, personal capability for a particular activity, status, etc. And the result of this activity is to get personal (individual) income. In the article concerning the underlying asset (from the point of view of its management and analysis) only its "monetized" manifestation is considered, i.e. only its institutional manifestation, which brings income to the household (economic benefit).

Key words: basic asset, Housewives, profitable role, behavioral Finance.

P. 52. *Imonov O.D.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Islamic and Muslim finance in households of Muslims

The article explores the finance household of Muslims and their role in the Islamic financial system. It examines the role of sharia law and other norms of Islam in the household of the Muslims and analyzes the influence of Islam on the principles of Islamic economy due to the changing world.

Key words: Household's finance, Islamic finance, Islamic financial system, the Sariah Law.

P. 58. *Kiselevich A.V.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

The structure of non-tax revenues in Tomsk: main trends

At present, the basic problems in Russia are insufficient provision of financial and economic independence of municipalities and, consequently, the formation of a balanced local budget, secured by its own sources of income. The ways to search for internal reserves to increase non-tax revenues are considered as an additional source of formation and strengthening of the financial independence of municipal budgets to increase the independence of municipalities and to expand their opportunities.

Key words: municipal budget, non-tax revenues, reserves of income increase.

P. 67. *Ilyna T.G., Kornyushenko A.V.* Institute of economics and management, National Research Tomsk State University

Analysis of inflation expectations in the inflation targeting policy of the Bank of Russia: new approaches

The article analyzes the problems of using inflation expectations in the implementation of the monetary policy of the CBR. The author gives an original classification of the characteristics of groups of respondents monitoring the inflation expectations, offers recommendations for improving the methodology for analyzing the results of surveys.

Key words: monetary policy of the Central Bank of the Russian Federation, inflation, inflation expectations, inflation targeting.

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БОКАТАЯ Софья Владимировна – 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: bokatayasv@gmail.com

ВАСИЛЬЕВА Анастасия Михайловна – магистрант экономического факультета (38.04.08 Финансы и кредит) Вятской государственной сельскохозяйственной академии (г. Киров).

E-mail: nastena.petrun.93@mail.ru

ГАРЦУЕВА Екатерина Владимировна – аспирант кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета; старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» Карагандинского государственного университета им. Е.А. Букетова (г. Караганда).

E-mail: _finans_@sibmail.com

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

ЗОРИНА Татьяна Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, финансов и кредита Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул).

E-mail: zorina_tm@rambler.ru

ИЛЬИНА Татьяна Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: _finans_@sibmail.com

ИМОНОВ Оятулло Давлатмахмадович – аспирант кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: oyat-29.88@mail.ru

КИСЕЛЕВИЧ Ангелина Викторовна – бакалавр третьего года обучения Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: 7kiselevich@gmail.com

КОРНЮЩЕНКО Андрей – магистрант Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: tsndir@yandex.ru

КОСТЕНКО Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой денег, кредита и финансов, руководитель управления экономики и финансов Вятской государственной сельскохозяйственной академии (г. Киров).

E-mail: kostenko_ov@vgsha.info

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 (магистерская программа «Финансы и учет в организациях») Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: liza.tsu@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

ШВЕЦОВ Юрий Геннадьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, финансов и кредита Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (г. Барнаул).

E-mail: yu.shvetsov@mail.ru

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ»

Редакция принимает статьи, набранные в текстовом редакторе WinWord. Статьи должны быть представлены в электронном и 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)¹;
- 2) инициалы и фамилия автора;
- 3) название статьи (строчными буквами, например: Иерархия универсума в ранней прозе Флобера);
- 4) краткая аннотация статьи (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 – 0,5 см.

Нумерация страниц сплошная, с 1 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 номер ставится в круглых скобках после последней части формулы. Математические обозначения, которые нет необходимости набирать с помощью редактора формул (например, A_i , 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» + «-»).

¹ 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 русский язык, который будет удобен пользователям, можно посмотреть на сайте журнала «Финансы и кредит»: http://www.fin-izdat.ru/authors/jel_classificator.php.

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.

Объем статьи, включая аннотацию и список литературы: для авторов, имеющих ученую 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);

– ученая степень, ученое звание;

– должность и место работы / учебы (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;

– фамилия, имя, отчество, 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 подает 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 содержится согласие автора на публикацию статьи и размещение ее 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).

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

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 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 свое 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 материалы 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