

# ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ

№ 3(23) 2016

## СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

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),  
В.В. Казаков,  
Ч.Д. Цыренжапов,  
М.А. Сорокин,  
О.Ю. Фомичева (отв. секретарь)

**Редакционный совет:**  
Л.С. Гринкевич, д-р экон. наук, профессор (Томск),  
А.Г. Ивасенко, д-р экон. наук, профессор (Новосибирск),  
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)

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

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

Подписано в печать: 20.03.2017  
Дата выхода в свет: 01.04.2017  
Формат 60×84<sup>1/8</sup>

Бумага офсетная № 1  
Печать офсетная  
Печ. л. 4,0; усл. печ. л. 5,7; уч.-изд. л. 5,2.  
Тираж 500 экз.  
Заказ № 2371

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

Журнал выпускается при содействии КФУ ИЭМ ТГУ

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

© Коллектив авторов, 2016

От редакции ..... 2

Ю.С. Эзрох. О развитии и состоянии отечественной банковской конкурентной среды ..... 3

А.А. Земцов. Домохозяйство как воплощение человека считающего и его защита от окружающей среды ..... 13

А.А. Земцов, М.А. Сорокин. Учетно-аналитический подход к понятию «капитал» в домохозяйственном учете ..... 26

Н.Г. Набеева. Исторический аспект и современная концепция развития института банкротства граждан ..... 30

М.А. Афанасьев, Ю.М. Ильиных. Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях ..... 34

Т.Н. Глазкова, Ю.С. Исакова. Российский и зарубежный опыт привлечения пенсионных накоплений в региональную инфраструктуру ..... 39

О.С. Беломытцева. Клиринговые сертификаты участия: особенности выпуска, использования в сделках РЕПО и налогобложения ..... 45

А.С. Баландина, К.А. Банинова, А.А. Брайченко. Создание и функционирование особых экономических зон в развивающихся странах ..... 49

О.М. Никулина, Д.Е. Двалис. Особенности деятельности аудиторских организаций в переходный период в новом субъекте РФ ..... 52

Аннотации статей на английском языке ..... 59

Краткие сведения об авторах ..... 61

Правила оформления статей в журнале ..... 63

## **ОТ РЕДАКЦИИ**

**Уважаемые читатели!**

Очередной номер журнала «Проблемы учета и финансов» раскроет читателям тенденции развития банковского сектора РФ в статьях Ю.С. Эзроха; М.А. Афанасьевой и Ю.М. Ильиных, а также особенности функционирования финансового рынка в статьях Т.Н. Глазковой, Ю.С. Исаковой об опыте привлечения пенсионных накоплений в региональную инфраструктуру; О.С. Беломытцевой о клиринговых сертификатах участия.

Традиционная тематика финансов домашних хозяйств отражается в статьях А.А. Земцова об особенностях домашнего хозяйства, отличающих его от семьи; А.А. Земцова, М.А. Сорокина о применении учетно-аналитического подхода к понятию «капитал» в домохозяйственном учете; Н.Г. Набеевой о современной концепции банкротства граждан.

Тематика государственных финансов представлена статьей А.С. Баландиной, К.А. Банновой, А.А. Брайченко, в которой обсуждаются вопросы передачи финансирования с государственного на частный уровень с помощью создания особых экономических зон в развивающихся странах.

Также читателям будет интересна статья об особенностях деятельности аудиторских компаний в переходный период на новом субъекте (О.М. Никулина, Д.Е. Двилис).

Желаем приятного чтения, успехов в научной деятельности и надеемся на дальнейшую плодотворную совместную работу!

Приглашаем авторов к публикациям исследовательских работ по проблемам в сфере финансового рынка, финансов различных хозяйствующих субъектов, учета и аудита организаций.

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

УДК 336.71

DOI: 10.17223/22229388/23/1

Ю.С. Эзрох

## О РАЗВИТИИ И СОСТОЯНИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ БАНКОВСКОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

*Анализируется эволюция банковской конкурентной среды в дореволюционный, советский, а также постсоветский периоды (отдельно рассмотрена ситуация в 90-е гг. XX в., в начале XXI в., после начала мирового кризиса 2008 г. и в настоящее время). На основании изложенного обоснован прогноз развития ситуации и сформированы основные направления регулирования в соответствующей области.*

**Ключевые слова:** банк, конкуренция, конкурентность, конкурентная среда.

Развитие любой сферы предпринимательской деятельности находится под влиянием состояния её конкурентной среды. Общеизвестно, что монополизация приводит к снижению эффективности любой деятельности из-за потери конкурентных стимулов [1. С. 121]. Вместе с тем конкурентная ситуация в отечественной банковской сфере становится всё более удручающей – неуклонно происходит процесс её монополизации [2. С. 72; 3. С. 159; 4. С. 70]. Это оказывает отрицательное влияние на все сферы национальной экономики России, которые в настоящее время страдают от двух основных проявлений: а) повышенной стоимости банковских услуг (в первую очередь кредитных), что приводит к б) недостаточному использованию предприятиями и гражданами банковских продуктов. При этом коммерческие задачи, которые ставят перед собой банковские монополисты в современной России, оказываются вполне достигнутыми – они максимизируют свои доходы и увеличивают рыночные доли (за счет вытеснения мелких и средних участников). В «проигрыше» остается весь нефинансовый сектор экономики, который в России (в отличие, например, от Кипра или Швейцарии), несомненно, является «экономикообразующим».

Монополизм в отечественной банковской сфере – объективное и достаточно опасное экономическое явление, причем вопросы его изучения и в особенности регулирования в соответствующей области не нашли достаточного отражения в научных трудах современных экономистов [5. С. 120; 6. С. 97; 7. С. 12 и ряд других] и нормативных документах. К тому же банковский монополизм в России не полностью соответствует «классическим» экономическим представлениям (об этом ниже), что во многом обусловле-

но особым экономико-историческим путём его формирования.

**Особенности конкурентной ситуации в российском банковском деле до революционных потрясений 1917 г.** В начале 70-х гг. XIX в. в Российской империи произошел «банковский бум» – за четыре года было учреждено 33 новых банка. Это привело к формированию практически в окончательном виде структуры национальной банковской системы, число участников которой оставалось до революции 1917 г. относительно стабильным – 30–40 учреждений [8. С. 40]. Какой была конкурентная ситуация в банковской сфере Российской империи? Ни современные, ни дореволюционные источники (например, труды известных экономистов того периода И.Ф. Гиндина, З.С. Каценелленбаума и др.) не содержат соответствующих расчётов.

Для определения конкурентной ситуации в национальной банковской среде использованы «классические» структурные методы – расчёты концентрационных коэффициентов (concentration ratios, CR) и формула (индекс) Херфиндаля–Хиршмана (Herfindahl–Hirschman index, HH index) [9]. Такое исследование в отечественной экономической науке проводится для российской банковской системы дореволюционного периода впервые. Имеющиеся сопоставимые исторические данные позволяют провести расчёты в двух ключевых сегментах – «банковские активы» и «учёт векселей с двумя подписями» (кредитные по смыслу операции в то время осуществлялись преимущественно через учёт и переучёт векселей<sup>1</sup>). Результаты расчётов представлены на рис. 1–2.

Как видно из рис. 1, и в дореволюционной период наблюдается существенная концентрация банковского капитала в ограниченном числе кредитных учреждений<sup>2</sup> – на три крупнейших банка (CR3) приходилось 35–48 % совокупных активов. При этом десять крупнейших банков (CR10) занимали ≈80 % рынка<sup>3</sup>. Однако с 1890 г. наблюдается чёткий тренд по существенному снижению уровня концентрации, что означает усиление конкурентоспособности небольших банков и повышение конкурентности банковской среды в целом.

Для определения конкурентной характеристики банковской среды необходим расчёт HH index (рис. 2).

<sup>1</sup> Некоторые банки, преимущественно петербургские, активно развивали «классическое» для современного этапа развития банковского дела прямое, т.е. безвексельное, заемное финансирование.

<sup>2</sup> Крупнейшие банки – Волжско-Камский коммерческий банк (г. Санкт-Петербург), Петербургский международный коммерческий банк и Московский купеческий банк.

<sup>3</sup> Определенная концентрация на финансово-банковском рынке неизбежна и желательна. Так, М. Самуэльсон называл «немонополизированные отрасли «больными», переполненными мелкими капиталами с высокими издержками производства и низкой прибыльностью» [1. С. 125].

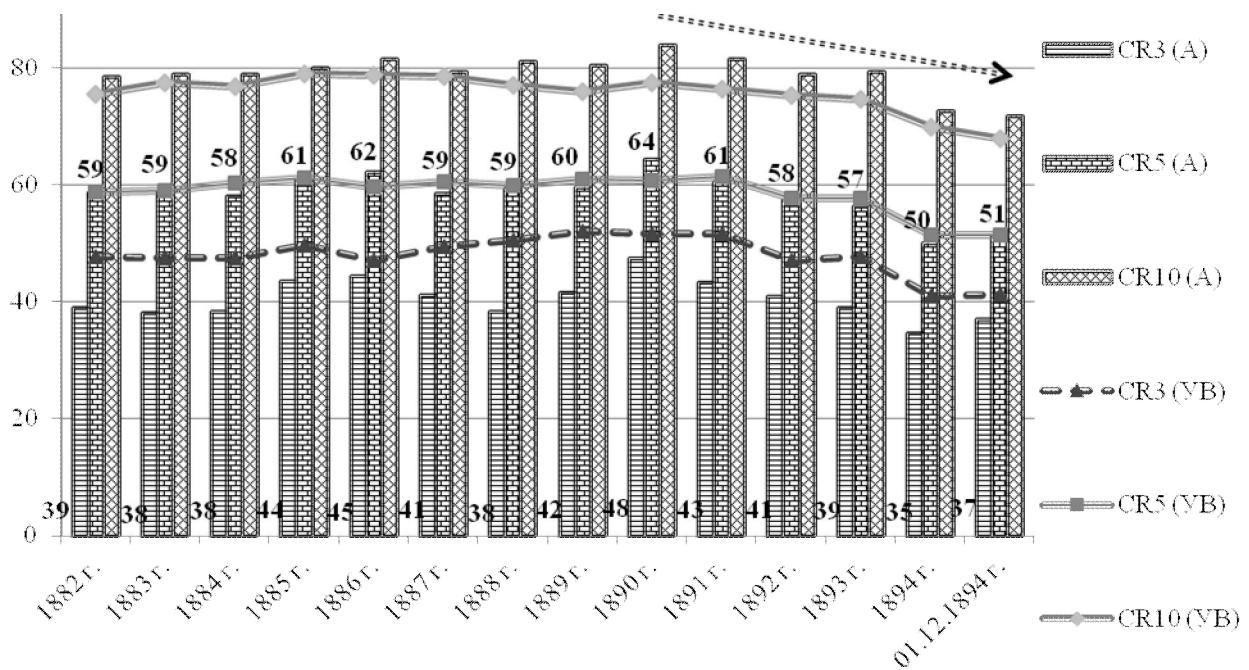


Рис. 1. Динамика значений CR3, CR5, CR10, %, по российской банковской системе в период с 1882 по 1894 г.

А – банковские активы, УВ – учёт векселей.  $CR N = \sum N$  максимальных рыночных долей по соответствующему показателю · 100 %.

Данные приведены по состоянию на 1 января соответствующего периода. Данные за иные периоды отсутствуют. По незначительному числу банков в отдельные периоды информация отсутствовала, что оказало незначительное отрицательное влияние на точность расчётов.

Источник (здесь и далее в статье): данные о ежемесячных активах и учёте векселей в коммерческих банках [8. С. 204–292], расчёты автора

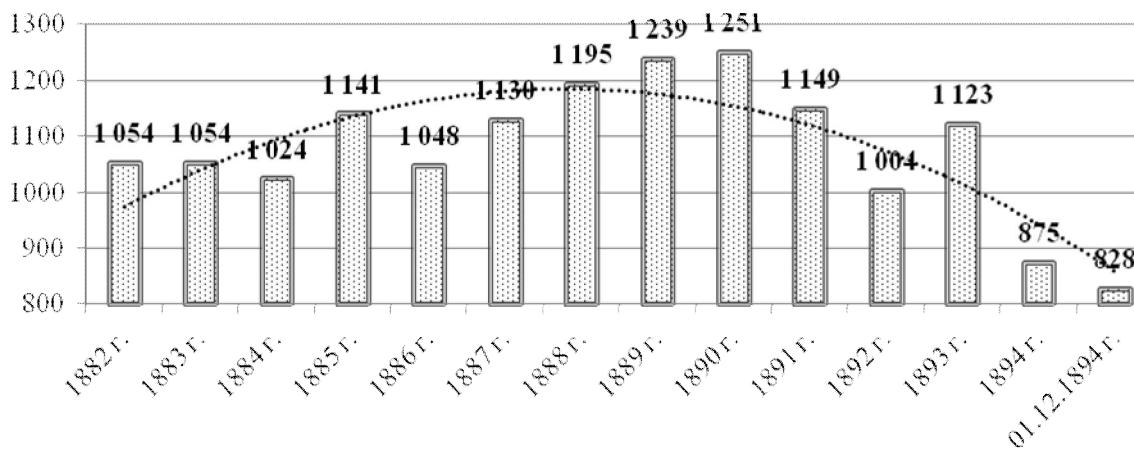


Рис. 2. Динамика значений индекса Херфиндаля–Хиршмана, ед., по российской банковской системе в период с 1882 по 1894 г.:

$HH\ index = \sum_{k=1}^n S_k^2$ , где  $S_k$  – доля, занимаемая  $k$ -м банком, указанная в процентах. Пунктиром обозначена линия тренда на основе полиномиального уравнения третьей степени

Как видно из рис. 2, значения  $HH\ index$  находятся в диапазоне 1 000–1 250 ед.; лишь в последние периоды происходит существенное

снижение. Данные, представленные на рис. 1–2, одинаково свидетельствуют об улучшении конкурентной ситуации.

Принято считать, что при одновременном выполнении неравенств  $CR3 < 45\%$  и  $HN \text{ index} < 1000$  рынок является низкоконцентрированным, а при выполнении неравенств  $45\% < CR3 < 70\%$  и  $1000 < HN \text{ index} < 2000$  – среднеконцентрированным [3. С. 161]. Из этого следует, что в период с 1882 по 1892 г. банковский рынок Российской империи был среднеконцентрированным (причём величины коэффициентов близки к нижнему порогичному значению), а с 1893 г. он стал и вовсе низкоконцентрированным. Действительно, основной банковский капитал приходился на «столичные» банки Санкт-Петербурга и Москвы, однако, как видно, это не мешало конкурентному функционированию многочисленных провинциальных банков.

Однако поступательное развитие банковского сектора в Российской империи, расширение капиталистических принципов хозяйствования было прервано начавшейся Мировой войной и последовавшими за ней революциями.

**О зарождении банковского монополизма в советское время.** Гражданская война, «военный коммунизм» в XX в. практически уничтожили банковскую систему (и, к сожалению, не только её). В начале 20-х гг. объективно нужные экономические послабления привели к началу новой экономической политики. НЭП «создавал базу для развития денежно-кредитных отношений, которые уже не могли основываться на принципах 1917 г.» [10. С. 22]. Это привело к образованию новых акционерных банков (например, Юго-Восточного коммерческого акционерного банка), а также банков с иностранным участием в капитале (например, шведский Svenska Ekonomi Aktiebolaget).

Сворачивание НЭПа в 1928 г. и переход к коллективизации привели к неминуемому закрытию или национализации частных банков (например, указанный выше шведский банк был выкуплен; на его базе функционировал Банк внешней торговли СССР). В мае 1932 г. были окончательно разграничены функции между Госбанком и государственными банками долгосрочных вложений (Стройбанком<sup>1</sup>, Сельхозбанком, Всекобанком<sup>2</sup> и Цекомбанком<sup>3</sup>) [11]. Подобная структура организации кредитной системы страны действовала практически в неизменном виде еще 55 лет. При этом проводилась реструктуризация отдельных кредитных организаций, менялись названия учреждений, но суть оставалась прежней.

СССР использовал административно-командную (плановую) модель экономики<sup>4</sup>, что предопределяло практическую невозможность свободной конкуренции между предприятиями,

производящими однотипные товары, оказывающими схожие услуги. Понятно, что банковская сфера как стратегически важная отрасль народного хозяйства (т.е. национальной экономики в «советской» терминологии) не могла не быть под жестким контролем и управлением со стороны государства практически вплоть до его крушения.

**Перестройка и распад Советского Союза как шанс формирования совершенной банковской конкурентной среды.** В связи с наступлением последней эпохи СССР – перестройки – в стране предпринимались попытки изменений, направленных на модернизацию и формирование инновационной и более эффективной экономики. В июле 1987 г. на базе действующих банков были созданы новые специализированные кредитные организации (Промстройбанк, Агропромбанк, Жилсоцбанк и Сбербанк), находящиеся в собственности государства; при этом их реальные цели и задачи были схожи с банками-предшественниками.

Однако уже в октябре 1987 г. специализированные банки были переведены на самофинансирование – на так называемый «хозяйственный расчёт»<sup>5</sup>. С 1988 г. было разрешено создавать частные кооперативные банки с правом привлечения денежных средств от физических и юридических лиц, а с 1989 г. начался процесс входления иностранных банков в акционерный капитал банковской системы страны<sup>6</sup>. В 1990 г. на основании подразделений специализированных банков (кроме Сбербанка и Внешэкономбанка) начали создаваться новые частные банки, что дало толчок к развитию банковского дела в стране.

Фактически единственным конкурентоспособным госбанком оставался только Сбербанк, так как Внешэкономбанк не имел ни значительных активов, ни большого числа отделений внутри страны, а другие госбанки «распались на части». После того как Сбербанк «заморозил» значительную часть вкладов граждан, доверие к госбанкам резко упало. Учитывая это, у новых частных коммерческих банков был существенный шанс быстро сформировать нормальную конкурентную среду. Воспользовались ли они им?

**Что произошло с монополией Сбербанка в 90-е гг. ХХ в.?** Начало новой «свободной» эпохи ознаменовалось созданием большого числа банков. Уже в конце 1991 г. в России действовало 1 360 кредитных организаций, а на 1 января

<sup>5</sup> Метод ведения хозяйства и управления, сущность которого состоит в том, что каждое предприятие в денежной форме соизмеряет затраты на производство и результаты своей хозяйственной деятельности, покрывает свои расходы денежными доходами от реализации продукции и обеспечивает рентабельность производства [11].

<sup>6</sup> Первый банк с долей иностранного капитала (60 %) – Московский международный банк (в настоящее время – ЮниКредит банк).

<sup>7</sup> Стоит подчеркнуть, что привлеченные у населения средства Сбербанк предоставляли правительству на условиях кредита. Понятно, что после СССР никто не торопился возвращать средства банку. В таких условиях Сбербанк был вынужден приостановить выплаты по «советским» вкладам.

<sup>1</sup> Всесоюзный банк финансирования капитальных вложений.

<sup>2</sup> Всероссийский кооперативный банк.

<sup>3</sup> Центральный банк коммунального хозяйства и жилищного строительства.

<sup>4</sup> Упрощенно говоря, когда спрос и предложение на каждую группу товаров устанавливаются государством.

1995 г. их число достигло максимума – 2 517<sup>1</sup>. Одной из количественных характеристик развития отрасли является число занятых в ней граждан. За период с 1990 по 1998 г. количество работников в сегменте «Финансы, кредит, страхование» увеличилось на 83 % – с 400 до 736 тыс. человек. Как отмечал Г.И. Ханин, «можно не сомневаться, что основная часть этого прироста пришла именно на коммерческие банки, ибо остальные компоненты этого сектора развивались в этот период слабо либо просто деградировали как страховую систему» [12. С. 172]. При этом доля Сбербанка и других госбанков резко сократилась (табл. 1).

Таблица 1

**Некоторые сведения о структуре безналичных средств в банковской системе России в 1992 г.**

| Показатель   | Период            |                    |
|--|-------------------|--------------------|
|  | 01 января 1992 г. | 31 декабря 1992 г. |
| Средства на расчётных, текущих и спецсчетах                        | 35,9              | 61,1               |
| Вклады в коммерческих банках                                       | 5,4               | 5,4                |
| Депозиты в Сбербанке до востребования                              | 21,1              | 6,2                |
| Срочные вклады в Сбербанке   | 18,3              | 3,1                |
| <i>Справочно:</i>  |                   |                    |
| Доля средств (вкладов и депозитов) в Сбербанке в денежной массе, % | 39,4              | 9,3                |

Источник: Годовой отчет Банка России за 1992 г.<sup>2</sup>; расчёты автора.

Из табл. 1 следует, что доля денежных средств, которые были аккумулированы в Сбербанке за 1992 г., резко (более чем в 4 раза) сократилась – с 39,4 до 9,3 %. Конечно, 1992 г. – самый трудный в инфляционном смысле период: цены на потребительские товары выросли более чем в 25 (!) раз<sup>3</sup>. Это сопровождалось увеличением денежной массы в 7,6 раза. Фактически номинальный объем вкладов в Сбербанке увеличился (на 79,39 %<sup>4</sup>), однако речь шла о значительно обесцененных средствах.

Коммерческим банкам удалось нарастить вклады только в абсолютном выражении (на 660 %), однако доля их депозитов в денежной массе осталась небольшой – всего 5,4 %. Как видно, даже в таких экономически острых условиях Сбербанк привлекал во вклады средства большие, чем все остальные банки вместе взятые. Это во многом было обусловлено многочисленными

<sup>1</sup> По некоторым данным – 2 543 коммерческих банка; из них 1 544 паевых и 999 акционерных. Официальная статистика в этом вопросе отсутствует – сайт Банка России предлагает соответствующую информацию в консолидированной форме с 2001 г.

<sup>2</sup> URL: <http://cbr.ru/publ/?PrId=god>

<sup>3</sup> URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/prices/potr/tabcot1.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tabcot1.htm)

<sup>4</sup> Расчет осуществлен так: 7,6 · 9,3/39,4 · 100 %.

банкротствами «новых» коммерческих банков и резким обнищанием основной массы населения, которой размещать в банковские вклады было просто нечего.

При этом доля средств предприятий резко увеличилась. К сожалению, на основании имеющихся данных нельзя сделать однозначный вывод, в каких банках были размещены эти средства, однако, вероятно, существенная часть приходилась именно на «новые» банки. Аргументы – резко возросшее число «новых» банков и доказанное конкурентное преимущество в сегменте вкладов граждан (см. табл. 1).

Однако в дальнейшем – к концу XX в. – Сбербанк смог восстановить своё положение, став практически полным монополистом (рис. 3).

Как видно из рис. 3, длительность экономического шока (в том числе от «заморозки» вкладов граждан), снизившего конкурентные возможности Сбербанка (см. табл. 1), составила всего один (!) год. Так, в 1992 г. доля кредитной организации на рынке вкладов упала в 1,5 раза – с 87,9 до 63,5 %. Однако в дальнейшем Сбербанк смог практически полностью восстановить свои позиции – на 1 января 1999 г. он занимал 86 %<sup>5</sup> данного сегмента. Этому способствовали глубокий кризис и массовая неплатежеспособность многих банков, включая и крупные (СБС-Агро, Инкомбанк, Менатеп и др.) после августовского дефолта 1998 г.

Фактически, если говорить о развитии конкурентной среды, то 90-е гг. XX в. являются «потрясенным десятилетием»<sup>6</sup> для национальной банковской системы России. Реальный шанс сформировать совершенную (или близкую к таковой) банковскую конкурентную среду был упущен – Сбербанк (не без помощи государства) к началу XXI в. вновь стал практически полным монополистом. Основные причины этого в бесчестном<sup>7</sup> и (или) некомпетентном ведении банковского бизнеса «новыми банкирами»: так, за период с 1991 по 1995 г. была отозвана 321 лицензия, а за 1996 г. – уже 282<sup>8</sup>!

<sup>5</sup> Как отмечено в Годовом отчете Банка России за 1998 г., «указанный рост в определенной мере связан с переводом вкладов населения из ряда коммерческих банков в Сбербанк России».

<sup>6</sup> Данное словосочетание вошло в экономический оборот во многом благодаря японским экономистам, охарактеризовавшим так развитие собственной банковской системы в 90-е гг. XX в.

<sup>7</sup> Как отмечал Г.И. Ханин, «громким событием явился крах в октябре 1994 г. банка «Чара», в котором хранили свои сбережения многие деятели культуры и науки <...>. Отличительной особенностью банка «Чара» являлось то, что его пассивы образовывались преимущественно из средств населения, и СМИ ставили его по объему средств населения сразу после Сбербанка РФ. Из частных банков он был единственным с такой структурой пассивов. <...> Средства населения владельцы банка, в основной части, просто украли» [12. С. 181].

<sup>8</sup> На 1 января 1996 г. в России действовало 2 295 кредитных организаций.

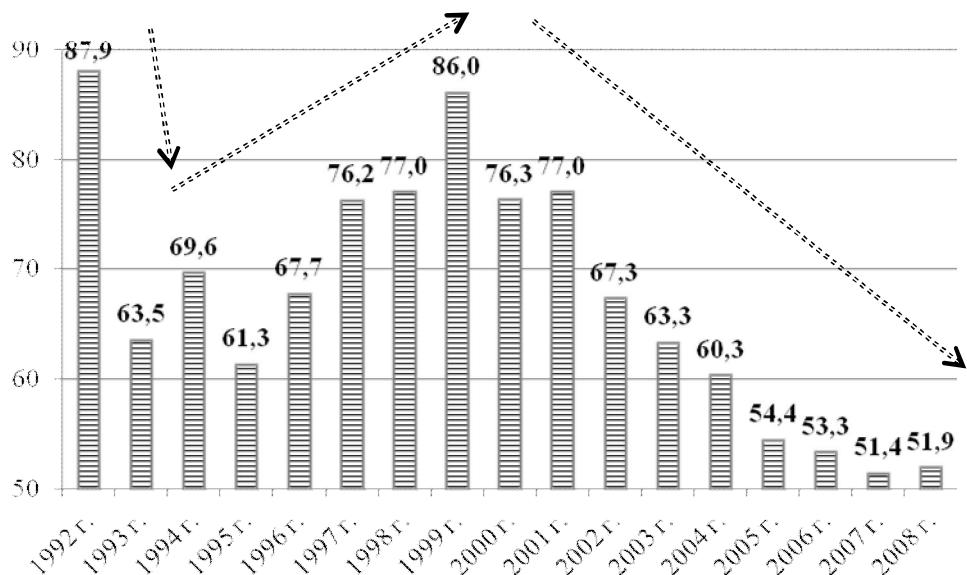


Рис. 3. Сведения о доле Сбербанка России на отечественном рынке вкладов граждан, %, в период с 1992 по 2008 г.

Данные приведены по состоянию на 1 января соответствующего периода.

Источники: Годовые отчеты Банка России за соответствующие периоды<sup>1</sup> и табл. 1; рассчитано и составлено автором

В отсутствие государственной системы страхования вкладов доверие к негосударственным банкам было невысоким и даже недавно «обманувший всех» Сбербанк казался для многих единственным надежным финансовым институтом. Это так и было. Например, практически все ликвидные средства Сбербанка (96 %) были вложены в оказавшиеся «замороженными» ГКО-ОФЗ; учитывая, что он не прекратил расчёты после дефолта 1998 г., можно с уверенностью предположить, что кредитная организация быстро получила крупный кредит от Банка России, который на тот момент владел 57,66 % её уставного капитала. К тому же в «наследство» от советского периода

Сбербанку досталась широкая сеть отделений на всей территории страны (например, в 1996 г. их было 34 426 ед.).

**О позитивном развитии банковской конкурентной среды в России до мирового финансового кризиса.** При стабилизации экономической ситуации в стране в начале XXI в. конкурентные позиции Сбербанка стали ухудшаться (рис. 3), что было связано с а) введением системы государственного страхования вкладов; б) невысоким качеством обслуживания клиентов Сбербанка<sup>2</sup>; в) активизацией негосударственных банков с более высоким уровнем сервиса, а также банков с иностранным капиталом (табл. 2).

Таблица 2

## Некоторые сведения о развитии банковской системы в России в 2001–2008 гг.

| Показатель, ед.   | Период (на 1 января) |         |         |         |         |         |         |         |
|---|----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|   | 2001 г.              | 2002 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| Действующие КО <sup>3</sup>                             | 1 311                | 1 319   | 1 329   | 1 329   | 1 293   | 1 253   | 1 189   | 1 136   |
| Филиалы КО  | 3 793                | 3 422   | 3 326   | 3 219   | 3 238   | 3 295   | 3 281   | 3 435   |
| В том числе:<br>филиалы Сбербанка                       | 1 529                | 1 233   | 1 162   | 1 045   | 1 011   | 1 009   | 859     | 809     |
| В том числе:<br>филиалы КО со 100%<br>иностр. капиталом | 7                    | 9       | 12      | 15      | 16      | 29      | 90      | 169     |
| <i>Расчёто: доли, %</i>                                 |                      |         |         |         |         |         |         |         |
| филиалов Сбербанка                                      | 40,3                 | 36,0    | 34,9    | 32,5    | 31,2    | 30,6    | 26,2    | 23,6    |
| филиалов КО со 100% участием<br>иностр. капитала        | 0,2                  | 0,3     | 0,4     | 0,5     | 0,5     | 0,9     | 2,7     | 4,9     |

Источник: Банк России, расчёты автора.

Как видно из табл. 2, за 2000–2007 гг. доля филиалов Сбербанка снизилась практически вдвое (с 40,3 до 23,6 %) из-за массового открытия обособленных подразделений другими банками.

<sup>1</sup> Сопоставимые количественные данные содержатся в неофициальных отчетах Банка России с 1993 г.

<sup>2</sup> Речь, безусловно, идет о так называемом массовом клиентском сегменте.

<sup>3</sup> КО – кредитная организация.

Одновременно с этим доля филиалов банков с полностью иностранным участием в капитале выросла в ≈25 раз (с 0,2 до 4,9 %). Большая часть банковских отделений в России принадлежала Сбербанку: на 1 янв. 2007 г. – 60,4 % (19 264 ед.), однако данный показатель имел тенденцию к снижению: на 1 янв. 2007 г. – 54,6 % (сведения на более ранние периоды отсутствуют).

Фактически конкурентные возможности Сбербанка до кризиса 2008 г. неуклонно сокращались, что оказывало позитивное влияние на развитие банковской конкурентной среды.

**Развитие банковской конкурентной среды после мирового финансового кризиса: классические и альтернативные расчёты.** Для анализа банковской конкурентной среды и получения сопоставимых результатов (с дореволюционным и постсоветским периодом) использованы аналогичные вышеизложенным методы. Однако впервые для отечественной науки была исследована динамика коэффициента *CR Ключевые госбанки (CR(KГ))*, т.е. совокупная доля основных банков с преимущественно государственным участием по ряду ключевых показателей коммерческой деятельности. Кроме того, *NH index* также был пересчитан при объединении рыночных долей указанных кредитных организаций (*NH(KГ)*).

Стоит подчеркнуть, что исчерпывающий список банков, которые прямо или опосредованно

находятся под контролем государства, отсутствует. Границы государственного сектора в банковской системе России размыты, что затрудняет подсчёт количества таких кредитных организаций [13]. Например, А.В. Верников на 1 июля 2009 г. определил 53 банка, контролируемых государством, однако их перечень приведён не был [14]. В связи с изложенным в число «ключевых госбанков» были включены основные (крупнейшие) банки – Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ Банк Москвы<sup>1</sup>, ВТБ24 и Россельхозбанк. Доля государства (в лице различных институтов) в капитале не всех указанных банков составляет 100 %, однако наличие контрольного пакета акций позволяет принимать все ключевые решения. Исходя из этого, рыночная доля, приходящаяся на такие банки, будет учитываться как «полностью государственная».

Вначале были осуществлены расчёты по ключевому показателю развития банковской среды – величине активов (рис. 4).

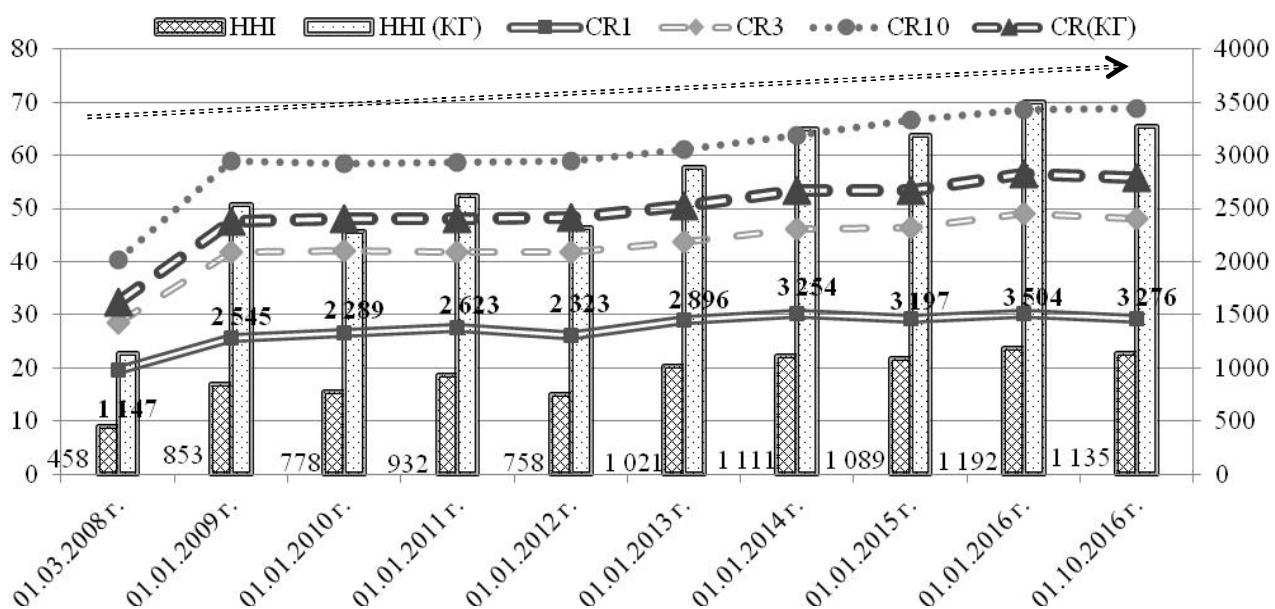


Рис. 4. Динамика значений CR (левая шкала, %) и NH index (правая шкала, ед.) по показателю нетто-активы в банковской конкурентной среде России в период с 2008 по 2016 г.

Здесь и далее в параграфе данные приведены по состоянию на 1 января соответствующего периода. CR(KГ) – CR Ключевые госбанки; NH(KГ) – NH index с учётом совокупной доли ключевых госбанков. Данные за предыдущие периоды отсутствуют.

Источники (здесь и далее в параграфе): ИАП Banki.ru<sup>2</sup>, рассчитано и составлено автором

Как видно из рис. 4, все ключевые показатели имеют тенденцию к росту, т.е. с начала кризиса 2008 г. начался активный процесс монополизации банковской среды. До начала 2015 г. формально концентрация в банковской среде являлась низкой (*NH Index* < 1 000, *CR* < 45 %), а в дальнейшем она стала средней. Однако, используя в расчётах совокупную рыночную долю ключевых

госбанков, концентрационные коэффициенты становятся существенно выше, особенно *NH Index*. Уже на 1 января 2009 г. банковскую среду можно охарактеризовать как сильноконцентрированную – *NH Index* превысил «нормативную величину» 2 000!

Для определения качества банковской конкурентной среды современной России необходимо аналогичным образом рассмотреть ряд ключевых сегментов (рис. 5–8).

<sup>1</sup> До объединения сведения учитывались по двум банкам – ВТБ и Банку Москвы.

<sup>2</sup> URL:<http://www.banki.ru/banks/ratings/>

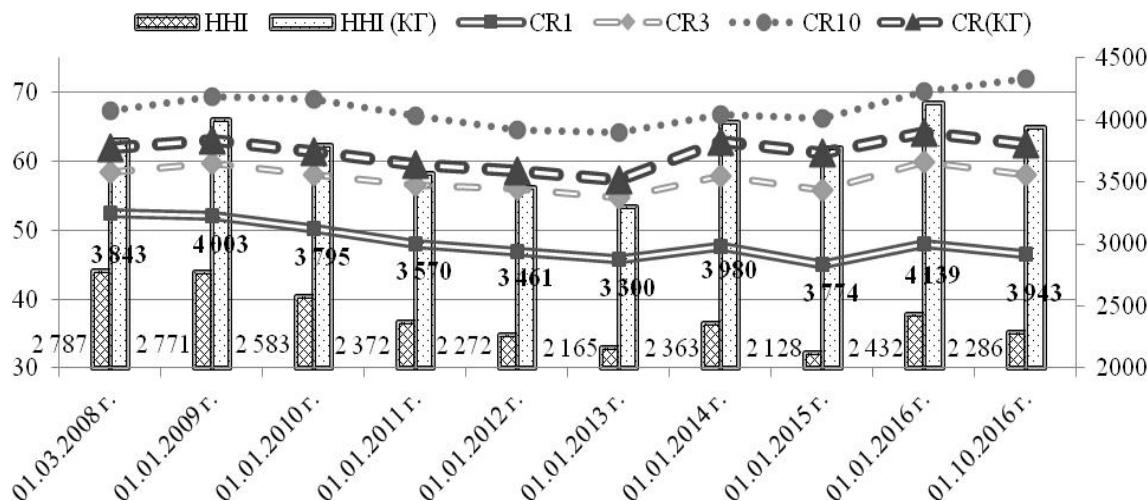


Рис. 5. Динамика значений CR (левая шкала, %) и HHI index (правая шкала, ед.) по показателю «Вклады граждан» в банковской конкурентной среде России в период с 2008 по 2016 г.

Как видно из рис. 5, уровень концентрации в сегменте привлечения средств граждан существенно выше, чем в целом по банковской системе (по показателю «Активы»). До 2013 г. происходило некоторое улучшение конкурентной ситуации (доля Сбербанка сократилась до 45 %), однако в дальнейшем наступило её стабильное ухудшение. С чем это связано?

В 2013 г. председателем Банка России была назначена Э.С. Набиуллина, которая начала кам-

панию по «очистке» банковской системы – стали активно отзываться лицензии относительно крупных банков (Мастер-банк, Мой Банк и др.). Это привело к снижению доверия к негосударственным банкам и перераспределения клиентов в пользу ключевых госбанков, на которые приходится в настоящее время более 60 % указанного сегмента.

Результаты расчётов по сегменту привлечения депозитов предприятий представлены на рис. 6.

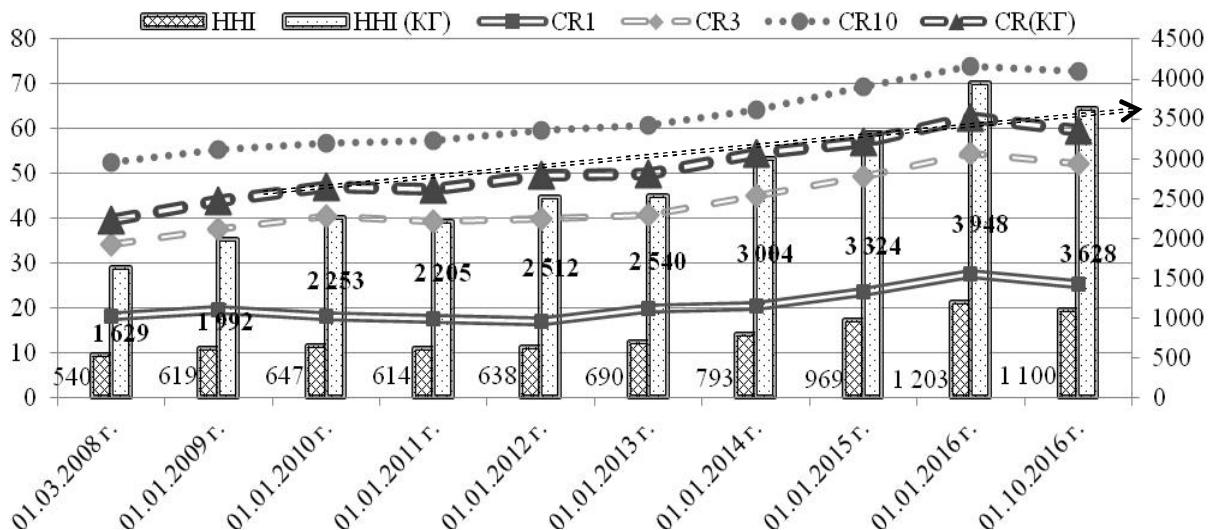


Рис. 6. Динамика значений CR (левая шкала, %) и HHI index (правая шкала, ед.) по показателю «Депозиты предприятий» в банковской конкурентной среде России в период с 2008 по 2016 г.

Как видно из рис. 6, формально банковский сегмент привлечения депозитов предприятий до 2014 г. имел низкую концентрацию (CR3 – 34–45 %, HHI < 1 000). Однако при использовании альтернативных коэффициентов видна сильнейшая концентрация, практически аналогичная той,

что наблюдается на рынке вкладов (см. рис. 5). С 2008 г. уровень концентрации в данном сегменте постоянно повышается. Это обусловлено снижением доверия предпринимателей к негосударственным банкам из-за постоянных отзывов лицензий, отсутствия страхования средств и

обычно небольшими выплатами при банкротстве банков<sup>1</sup>.

Практически идентичные выводы можно сделать и в отношении сегмента обслуживания счетов предприятий (значения концентрационных коэффициентов и HH Index схожи, в связи с чем отдельный рисунок не приводится).

Таким образом, уровень концентрации в ключевых сегментах привлечения денежных средств банками выше, чем в «среднем» по активам. Насколько критична конкурентная ситуация в ключевых сегментах активных банковских операций – кредитовании граждан и предприятий (рис. 7)?

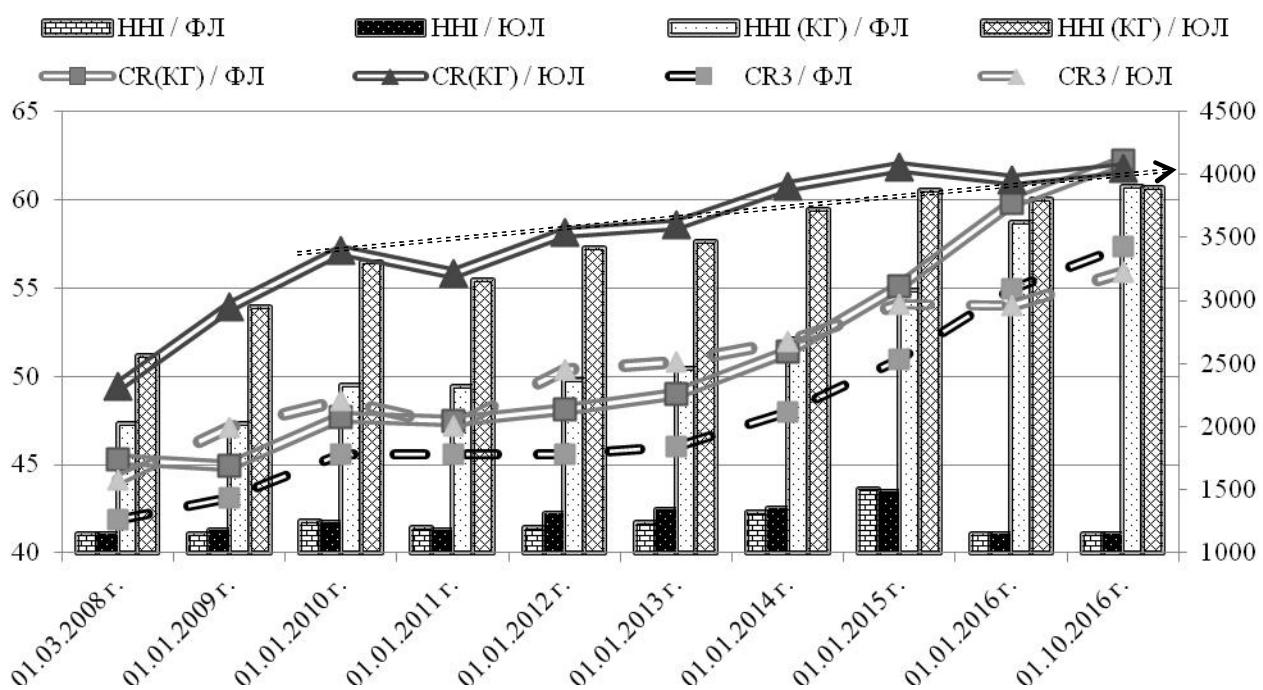


Рис. 7. Динамика значений CR (левая шкала, %) и HH index (правая шкала, ед.) по показателям «Кредитование граждан» (ФЛ) и «Кредитование предприятий» (ЮЛ) в банковской конкурентной среде России в период с 2008 по 2016 г.:  
 ФЛ – сведения о сегменте кредитования граждан; ЮЛ – сведения о сегменте кредитования предприятий

Как видно из рис. 7, тенденции концентрации в сегменте размещения банковских ресурсов аналогичны рассмотренным выше. Ускоренным темпом процесс монополизации осуществлялся в сегменте кредитования граждан. Иными словами, негосударственные банки в недавнем прошлом имели конкурентные преимущества при кредитовании физических лиц (современные отделения, быстрота рассмотрения заявок, гибкость в принятии решений и др.). В настоящее же время госбанки, осуществив реинжиниринг своих бизнес-процессов, уверенно «отняли» свою рыночную долю. Например, в 2007 г. Г. Греф, возглавив теряющий рыночные позиции Сбербанк, отметил: «Мы должны доказать, что слоны умеют танцевать<sup>2</sup>. Мы должны создать гибкую, реагирующую на рыночные сигналы, дружелюбную к вкладчикам, надежную структуру [15. С. 15]. Существенный прогресс также был достигнут банком ВТБ рядом других госбанков<sup>3</sup>.

Однако, отдавая должное повышению качества менеджмента в госбанках, нельзя считать его единственной причиной таких сверхрыночных успехов. Учитывая, что основной целью деятельности коммерческой организации является извлечение прибыли, наиболее важным является вопрос, насколько неравномерно она распределяется (рис. 8).

Как видно из рис. 8, до наступления текущего кризиса концентрация в сегменте распределения прибыли была средней, занимая «пограничное» положение со значениями «низкой концентрации». Уже в межкризисный период наблюдается непрерывный рост соответствующих показателей. При этом с 2016 г. их значения просто «зашкаливают». Это говорит о том, что госбанки резко увеличили свою прибыль, в то время как большая часть «обычных» банков была или убыточной, или приносила незначительную прибыль. Очевидно, такие экономические «перекосы» невозможны в нормальной конкурентной среде.

**Дискуссионные выводы.** Конкурентную ситуацию в отечественной банковской сфере в настоящее время можно определить двояко – в зависимости от того, каким образом осуществлять эмпирическое исследование. Используя формаль-

<sup>1</sup> Согласно ст. 189.92 Закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. при осуществлении конкурсного производства такие требования относятся ко II очереди.

<sup>2</sup> Тема «танцев», вероятно, была почерпнута Г. Грефом из книги Л. Геретнера «Кто сказал, что слоны не умеют танцевать?», посвященной реструктуризации IBM.

<sup>3</sup> По субъективному ощущению автора, в числе «отстающих» в области сервиса и технологий пока находится лишь Россельхозбанк.

ный подход, нельзя говорить о сильной концентрации банковского сектора, который приводит к «настоящему» (т.е. полному) монополизму. К тому же во многих развитых и развивающихся странах в банковской сфере существует монополистическая конкуренция [16], что во многом определено спецификой банковского предпринимательства, осуществляемого при концентрации значительного капитала.

Такие «миролюбивые» выводы могут легко и вполне научно оправдывать невмешательство государства в развитие банковской конкурентной среды (вернее, в её деградацию!). Данная позиция полностью характеризуется метким высказыванием В.С. Черномырдина: «Естественные монополии – хребет российской экономики, и этот хребет мы будем беречь как зеницу ока»<sup>1</sup>.

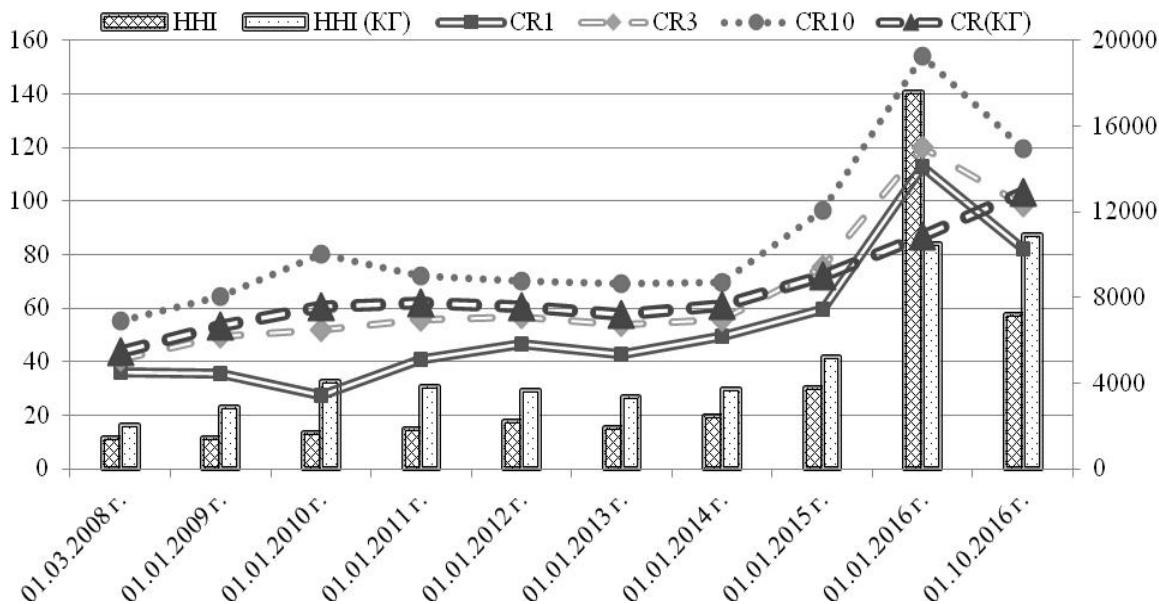


Рис. 8. Динамика значений CR (левая шкала, %) и HHI index (правая шкала, ед.)

по показателю «Чистая прибыль» в банковской конкурентной среде России период с 2008 по 2016 г.

Данные по CR > 100 % и HHI > 10 000 верны, так как были получены при расчёте общей прибыли банковского сектора, т.е. с учётом значительного числа убыточных банков

Однако указанный выше вывод научно небесспорен – альтернативные расчёты, построенные на принятии к учёту совокупной рыночной доли ключевых госбанков, показали сильнейшую концентрацию во всех основных сегментах банковской деятельности (и в пассивных, и в активных). Апофеозом является крайняя степень концентрации по чистой прибыли – её подавляющий объём приходится именно на ключевые госбанки. Даже исключив массу убыточных банков, доля прибыли ключевых госбанков среди только прибыльных кредитных организаций составляет 68,2 % на 1 октября 2016 г. При этом на 1 января 2015 г. (на момент начала открытой фазы внутрироссийского кризиса) соответствующее значение было всего 51,46 %. Налицо резкий рост!

**Чем хуже – тем лучше?** Как отмечал К. Маркс, история повторяется дважды: первый раз как трагедия, второй раз как фарс. В российской банковской сфере одни и те же истории повторяются гораздо чаще.

В 90-е гг. XX в. процесс монополизации был обусловлен отсутствием доверия к негосударственным банкам. В итоге Сбербанк (ещё «хамско-советского» образца) аккумулировал более 85 % вкладов граждан. Нет сомнений в аналогичности ситуации и в других сегментах. В отсутствие дан-

ных для расчётов можно предположить, что там концентрация меньше, однако не вызывает сомнений полное (частично монопольное) доминирование Сбербанка. Роль других госбанков в то время не была значительной. На начало XXI в. приходится становление частных банков в России; одновременно с этим Сбербанк теряет свои позиции; ВТБ только в 2004 г. начал развивать массовый сегмент (на платформе «ВТБ24») и не сразу стал играть существенную роль.

Начало кризиса 2008 г. вторично привело к снижению доверия к негосударственным банкам. При этом качество обслуживания в госбанках начало улучшаться. Это привело к стабильной «миграции» клиентов, росту концентрации и, как следствие, ухудшению качества конкурентной среды.

Наступление в России в 2014 г. нового кризиса, который стал глубже предыдущего (из-за системного характера), привело к очередной панике клиентов негосударственных банков и их резкому оттоку в госбанки. Этому способствовал ставший достаточно высоким уровень сервиса в них.

<sup>1</sup> Одно из афористических высказываний бывшего премьер-министра России (1992–1998 гг.) В.С. Черномырдина (URL: [http://revolvingtexts.blogspot.ru/2008/06/blog-post\\_07.html](http://revolvingtexts.blogspot.ru/2008/06/blog-post_07.html)).

**Каковы перспективы?** Очевидно, значительная часть негосударственных банков в России постепенно становится неконкурентоспособной. Нужно ли их защищать, осуществляя протекционную политику? Такая постановка вопроса противоречит основам «классических» капиталистических отношений.

Однако при продолжении проведения политики «*Laissez-faire*»<sup>1</sup>, т.е. при невмешательстве государства, будет происходить всё более глубокая концентрация банковского сектора. В недалеком будущем это приведет к практически полной монополизации по аналогии с ситуацией в конце XX в. Конечно, из-за этого не исчезнут крупные банки с иностранным капиталом (Райффайзенбанк, Росбанк и др.) и небольшое число значимых российских банковских групп (Бинбанк, Открытие и др.). Однако подавляющее большинство оставшихся «в живых»<sup>2</sup> кредитных организаций де-факто станут региональными (или «местными»), т.е. обслуживающими узкие группы клиентов и не могущими составить реальную конкуренцию федеральным госбанкам!

Чем сильнее будет ухудшаться конкурентная ситуация, тем более дорогими (т.е. «невыгодными») станут банковские услуги. Это примет форму низких ставок по депозитам при высоких ставках по кредитным продуктам; также увеличатся комиссии по иным банковским операциям. Время осуществления такого неутешительного прогноза – не более 5–10 лет (при отсутствии значимых регулирующих действий в данной области).

**Что делать?** Самое первое – определить и зафиксировать стратегическое видение государства на текущее владение большей частью банковской системы. Извлечение прибыли не может быть основной целью; к тому же госбанки выплачивают в форме дивидендов всего около 20 % заработанной прибыли (остальное вкладывается в их собственное развитие) [17. С. 243]. Нельзя не отметить, что «общесоциальная» роль «богатых» госбанков крайне незначительна [17. С. 246].

Тогда зачем государству собственные банки? Для поддержания стабильности банковской системы? Однако существуют и другие, менее затратные способы. Фактически госбанки «служат» лишь сами себе, своим топ-менеджерам. Очевидно, противников любых изменений в данной области больше, чем сторонников реформирования. Причины этого понятны. Не является ли это «агрессивным доминированием» [18. С. 16]?

Разделить, приватизировать госбанки – простой путь, результаты которого, однако, могут быть не полностью предсказуемыми. В условиях современной экономической неопределенности в

России этого делать нельзя. Вместо этого необходимо значительно увеличить дивидендные выплаты госбанков для пополнения российского бюджета<sup>3</sup>, а также ввести нормативы дополнительных отчислений. Это снизит частично монопольные возможности госбанков, уменьшит их финансовый потенциал для ускоренного развития и даст возможность негосударственным банкам восстановить конкурентоспособность.

И самое главное – государству нужно наконец начать дискуссию в области регулирования конкурентности банковской среды России. Иначе настанет монополия. И, к сожалению, это не игра «Монополия».

#### Литература

1. Экономическая теория / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: учебник для вузов. 4-е изд. СПб.: Питер, 2009. 560 с.
2. Хмелева К.Э. Статистическая оценка показателей уровня конкуренции в банковском секторе // Вестник Самарского муниципального института управления. 2016. № 1. С. 72–78.
3. Хозяинова М.Ю. Конкуренция и монополизм в российском банковском секторе // Научный сибирский альманах. 2014. № 1. С. 159–165.
4. Якупин С.В. Особенности формирования олигопольной структуры банковского рынка России // Современная конкуренция. 2011. № 6. С. 70–79.
5. Марамыгин М.С. Понятие и экономическая сущность конкуренции на рынке финансовых услуг / М.С. Марамыгин, Е.В. Стрельникова // Известия Уральского государственного экономического университета. 2006. № 5. С. 120–126.
6. Рожков Ю.В. Ценообразование в коммерческом банке: ориентация на выживание / Ю.В. Рожков, Ю.Н. Гайденко. Иркутск : Байкальский гос. ун-т экономики и права, 2005.
7. Сысоева Е.Ф. Банковская конкуренция и необходимость ее развития в Российской Федерации / Е.Ф. Сысоева, Н.А. Кретова // Финансы и кредит. 2013. № 25. С. 12–21.
8. Саломатина С.А. Коммерческие банки в России: динамика и структура операций, 1864–1917 гг. М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. 304 с.
9. Hirschman A.O. The Paternity of an Index // The American Economic Review. 1964. № 5. Р. 761–762.
10. Ядринников К.С. Принцип «государственной банковской монополии» в советском законодательстве и его реализация в период нэпа // История государства и права. 2010. № 20. С. 22–25.
11. Большая советская энциклопедия: в 30 т. М.: Советская энциклопедия, 1969–1978.
12. Ханин Г.И. Экономическая история России в новейшее время // Terra Economicus. 2012. № 10.
13. Глушкова Е.А. Границы государственного сектора в банковской системе // Банковское дело. 2009. № 8. С. 34–37.
14. Верников А.В. Доля государственного участия в банковской системе России // Деньги и кредит. 2009. № 1. С. 4–14.
15. Слон на танцполе. Как Герман Греф и его команда учат Сбербанк танцевать / Е. Карасюк. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 280 с.
16. Schaeck K. Are Competitive Banking Systems More Stable? / K. Schaeck, M. Cihak, S. Wolfe // Journal of Money, Credit and Banking. 2009. № 41.
17. Эзрох Ю.С. Управление конкурентностью банковской среды России: теория, методология, практика. Новосибирск: НГУЭУ, 2015. 416 с.
18. Земцов А.А. Финансовые последствия агрессивно доминирующего государства для бизнеса и сопряженных домохозяйств: мультиакадемичная система изъятия имущества // Проблемы учета и финансов. 2016. № 2. С. 15–29.

<sup>1</sup> Термин, введенный французским экономистом П. Буагильбергом.

<sup>2</sup> С учетом того, что в последнее время ежегодно отзываются около 100 банковских лицензий.

УДК 336.11

DOI: 10.17223/22229388/23/2

*A.A. Земцов*

## **ДОМОХОЗЯЙСТВО КАК ВОПЛОЩЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА СЧИТАЮЩЕГО И ЕГО ЗАЩИТА ОТ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

*Приводятся фундаментальные идеи классиков, позволяющие глубже взглянуть на основы домохозяйства и выделить основные моменты, определяющие его и ограничивающие от семьи в современных условиях. Полученные выводы позволяют в дальнейшем рассмотреть эволюцию отдельных домохозяйств (типологическую).*

**Ключевые слова:** домохозяйство, человек считающий, окружающие среды.

Антропологическое «звучание» проблемы семейного бюджета присутствует в различных сторонах супружеской жизни и косвенно связано с самим решением о вступлении в брак, к которому должен при всей безнравственности брака по расчету присутствовать расчет, связанный и с семейным бюджетом, определяющим планирование семьи. Человека можно охарактеризовать не только как «играющего» (Й. Хейзинга), но также считающего. Считающего доходы и расходы и считающегося с ними.

*И.М. Муравецкий, 2010.*

В одной из работ [11] я рассматривал формы проживания мужчин и женщин, в основном в партнерстве с позиций различных дисциплин. Ныне 32 % взрослых 18–34 лет в развитых странах живут с родителями. Впервые с середины XX в. их доля превысила долю живущих в паре 31,6; 14 % – в одиночестве (PSYCHOLOGIES. 2016. Октябрь. С. 42). Будет рассмотрена жизнь домохозяйственная. Стороны имеют сложную картину соответствия множества основ – исторических, биологических, иногда семья и домохозяйство идентичны в носителях, воплощая их разные аспекты. На первый план поставлено ДХ. В метафорической форме их соотношение выразила Ж. Парис: «Мама и папа создают дом, где ребенок защищен как от внешних, так и от внутренних отношений» [15. С. 178]. «Дом – это место, содержащее все, что придумали люди, чтобы избежать физического дискомфорта. В своей ежедневной борьбе за выживание нам, людям, нужна надежная база, которая дает защиту, еду, кров и тепло» [15. С. 180]. Семья не может быть только укрытием, потому что она также являет-

ся местом, где мы учимся жизни, а жизнь полна напряжений и огорчений [15. С. 210].

Одним из первых домашние хозяйства с научно-практических позиций описал Ксенофонт: «...домохозяйство есть название науки, так же как медицина, кузнечное дело, плотничье дело. Предмет домохозяйства, дело хорошего хозяина состоит в хорошем управлении хозяйством» [13. С. 220]. «Все, что человек имеет, хотя бы оно находилось даже не в одном городе с владельцем, составляет часть хозяйства. Хозяйство человека есть то же, что имущество. Имущество каждого – вещи, полезные ему, то, что вредит, я считаю скорее убытком, чем ценностью. Ценность есть то, от чего можно получать пользу» [13. С. 221]. Средства входят в дом обыкновенно благодаря деятельности мужа, а расходуется большая часть их по распоряжению жены; если её распоряжения хороши, состояние умножается, если дурны, состояние уменьшается [13. С. 230].

Человек – важнейшая часть натуальной структуры ДХ, которому противостоит окружающая среда. По мнению В.В. Джоса, человек невозможен без окружающей среды. Ибо, любой живой организм является частью этой окружающей среды, частью противопоставляющей себя ей, но живущей только находясь в ней и постоянно бера из нее необходимое себе (еду, воду, кислород, тепло, одежду, транспорт) и избавляясь в нее от имеющегося, но ненужного в себе. Более того, вся жизнь любого существа является процессом борьбы именно с окружающей средой за существование его в ней во времени. Ибо окружающая среда естественным образом непрерывно стремится сделать живой организм обратно окружающей средой, т.е. убрать противопоставление этого живого организма ей [8. С. 7].

Таким образом, человек живет до тех пор, пока хватает его могущества противостоять всевозможным попыткам окружающей среды вернуть его назад, в нее. Естественно, что могущество человека в этой борьбе ограничено. И у разных людей оно может довольно сильно отличаться. Борьба с окружающей средой может считаться успешной также только в том случае, если человек (живой организм) обладает возможностью жить столько же, сколько и окружающая среда, т.е. если он обладает возможностью быть практически бессмертным (сохраняющим свою специфику во времени). На место противостояния среде «один на один» живой организм поставил первичную кооперацию. Разделившись на два пола, представители противоположных полов, создав двуполую кооперацию, стали производить себе подобных. Теперь они уже могут позволить себе и умереть, погибнуть от «рук» окружающей среды, ибо на их место встает более молодой организм, в каждой клетке которого действуют их гены. Причем с накапливаемым в них своим ставшим теперь родовым опытом, передаваемым с генами представителю нового поколения, естественно, еще и доведя его в про-

тивостоянии среде от состояния инфантильной беспомощности до зрелого могущества [8. С. 8]. Однако такое достижение бессмертного рода возможно только при стремлении каждого организма к образованию бисексуального, одновременно оплодотворяющего и оплодотворяемого, сборного надсущества [8. С. 9].

Для защиты от окружающей среды и существует дом, жилище, который будучи различным по форме выполняет свою главную защитную функцию.

В генетическом плане человек – это тоже среда, но уже для репликатора (Д. Дойч) [9].

Факт состоит в том, что существуют молекулы, которые побуждают определенные среды к созданию копий этих молекул. Такие молекулы называются репликаторами. В более общем смысле репликатор – это любой объект, который побуждает определенные среды его копировать. Вся жизнь на Земле основана на репликаторах-молекулах. Они называются генами [9. С. 200–201]. Ген способен функционировать как репликатор только в определенных средах. По аналогии с экологической «нишей» (набором сред, в которых организм может выжить и произвести потомство) я использую термин «ниша» для набора всех возможных сред, которые данный репликатор побуждал бы к созданию его копий. Репликатор побуждает свою среду к тому, чтобы она его копировала, т.е. он делает причинный вклад в свое собственное копирование. От присутствия и особой физической формы репликатора зависит, происходит копирование или нет [9. С. 203]. Организм не является репликатором: он часть среды репликаторов, обычно самая важная, после всех остальных генов, часть. Оставшаяся часть среды – это тип местообитания, которое может занимать организм, и конкретный образ жизни в нем, который дает организму прожить там достаточно долго, чтобы произошла репликация его генов [9. С. 206].

Организмы во время размножения не копируются; и еще меньше они побуждают свое собственное копирование. Они создаются заново по чертежам, заложенным в ДНК родительских организмов. Таким образом, организм – это ближайшая среда, копирующая реальные репликаторы, т.е. гены этого организма. И нос, и берлога – это всего лишь части среды, которой манипулируют гены медведя в процессе своей репликации [9. С. 207].

Теоретической основой (с биологических позиций) домохозяйства является свойство эусоциальности, весьма редко встречающееся на Земле (Э. Уилсон) [21].

Важнейшим следствием интеллектуальной эволюции стало умение человека представлять себе различные варианты будущего и строить планы в соответствии с ними. А насколько мудро мы пользуемся этой уникальной способностью, зависит от того, насколько правильно мы себя понимаем [21. С. 12].

Ученые обнаружили, что биологические истоки сложного социального поведения человека в целом подобны таковым у других представителей царства животных. На материале сравнительных исследований поведения тысяч видов животных, от насекомых до млекопитающих, можно сделать вывод, что самые сложные общества возникают в условиях эусоциальности. Характерная черта любой эусоциальной группы заключается в том, что ее члены совместно воспитывают молодняк на протяжении многих поколений. Кроме того, в таких популяциях присутствует такое разделение труда, которое подразумевает как минимум частичный отказ некоторых членов группы от размножения в интересах «репродуктивного успеха» (активного воспроизведения в течение жизни) других [21. С. 16]. Эусоциальность – выдающееся явление по ряду причин. Во-первых, она встречается крайне редко. Из сотен тысяч эволюционных линий животных на суще за последние четыреста миллионов лет выявлено всего девятнадцать случаев эусоциальности. Двадцатый вид в этом ряду – человек. Во-вторых, известные науке эусоциальные виды возникли сравнительно недавно. В-третьих, развитие социального поведения до уровня эусоциальности, как оказалось, обеспечило своим обладателям серьезный экологический успех. У всех эусоциальных видов, ...предпоследний шаг на этом пути оказался одинаковым: постройка хорошо защищенного гнезда, из которого взрослые особи отправляются за кормом и в котором растят молодняк. Строителями гнезда могут выступать одинокая самка, семейная пара либо небольшая и слабо организованная группа. Когда пройден этот последний предварительный этап, остается последнее условие для создания эусоциальной колонии: взрослые и молодые особи должны подолгу жить в гнезде и общими усилиями воспитывать детенышей [21. С. 19].

В общесоциальном плане понятие жилища невозможно построить без обращения к категориям мобильности (Д. Урри) [22]: внимание сфокусировано на природе жилища. Имеются в виду те следствия, которые вытекают из предположения, что люди живут внутри сообществ – заданных или сконструированных, а также из того тезиса, что большинство форм проживания зависит от различных моделей реальной или воображаемой мобильности. Социологическое понятие сообщества следует заменить понятием жилища и проживания, многие формы которых предполагают различные формы мобильности [22. С. 14].

А. Лефевр указывает, что любой отдельно взятый жилой дом можно рассматривать под двумя углами зрения. Можно видеть в нем нечто прочное и непоколебимое с четкими, холодными и неподвижными контурами. Но можно заметить и то, как такой дом с разных сторон пронизан потоками энергии, которая входит и выходит из

него во всевозможных направлениях. Как следствие, образ незыблемости здесь замещается образом комплекса мобильности, узла, входных и выходных каналов [22. С. 36]. Теории, приложимые к социальной жизни на основе метафор сети, потока и перемещения [22. С. 39].

Прато и Триверо описывают превращение транспорта в основной вид «жизненной активности», из метафоры процесса он стал одной из характеристик общей организации домохозяйств. Последние, находясь в постоянном движении, стирают организационное и идеологическое значение различия между пребыванием дома и вдали от него [22. С. 77].

Хотя дом в сегодняшнем понимании является своего рода «терминалом», электронные технологии одомашниваются сложными путями, встраиваясь в способы жизни людей в пределах домашнего пространства [22. С. 109].

Башляр отдельно останавливается на вопросе о природе «дома» и утверждает, что его не следует воспринимать в качестве сугубо физического объекта. Ведь, помимо всего прочего, дом – это то место, где могут разыгрываться грозы и ничем не сдерживаемое воображение. Дом – это также метафора интимности. Дома находятся внутри нас, а мы, в свою очередь, в них. Различные пространства так же, как дом, где ты родился, испещрены следами памяти. И это чувство принадлежности производно от материальности каждого конкретного места. Наши тела навсегда сохраняют воспоминания о первом доме, в котором мы жили [22. С. 171].

Хайдеггер утверждает, что такие виды деятельности, как строительство и проживание, никогда были одним и тем же, проживать (*Wohnen*) – значит пребывать или оставаться, жить в мире и довольстве, чувствовать себя в определенном месте, как дома. Именно этот способ проживания характерен для человека на земле. Проживание всегда предполагает пребывание с вещами. Примерно так же, как в современной теории акторов-сетей, вещи занимают центральное место в хайдеггеровском анализе проживания в доме и во множестве других мест [22. С. 190–191].

Важнейшим теоретическим понятием, на которое опирается экономическая (финансовая) теория домохозяйства, является «капитал», формулировки П. Бурдье (2014) наиболее адекватны: Капитал – это накопительный труд (идет ли речь о его материализованной или инкорпорированной, телесной форме. Когда агенты или группы агентов делают его объектом частного (эксклюзивного) присвоения, это позволяет им присваивать и социальную энергию в форме овеществленного или живого труда [6. С. 293].

Это врожденная сила, т.е. сила, вписанная в объективные или субъективные структуры; но также и врожденный закон, т.е. принцип, лежа-

щий в основе имманентных социальным миру закономерностей. Это то, на чем основаны игры общества (и не в последнюю очередь экономическая игра), однако нечто иное, нежели просто азартные игры, предполагающие, что в любой момент может свершиться чудо.

Капиталу же в объективированной или инкорпорированной форме требуется время для накопления. Будучи потенциальной способностью производить прибыли и воспроизводить себя в прежних или расширенных формах, он содержит в себе тенденцию к устойчивому пребыванию и является силой, вписанной в объективность вещей таким образом, что все перестают быть равновероятным или равноневероятными [6. С. 294]. Структура распределения различных типов и подтипов капитала в данный момент времени образует имманентную структуру социального мира и является собой совокупность ограничений, вписанных в саму реальность этого мира, надежно контролирующих его функционирование и определяющих шансы на успех тех или иных практик [6. С. 294].

В действительности объяснить структуру и функционирование социального мира невозможно, если не вести понятие «капитал» во всех его формах, а не только в той, которая признается экономической теорией (Там же). Законы, через которые различные формы капитала (или власти, что в конечном счете одно и то же) превращаются друг в друга [6. С. 296].

Капитал, в зависимости от области, в которой он функционирует, и ценой более или менее серьезных трансформаций, являющихся предпосылкой его эффективного действия в данной области, может выступать в трех основных обличьях: 1) экономический капитал, непосредственно и напрямую конвертирующийся в деньги и институционализирующийся в форме прав собственности; 2) культурный капитал, при определенных условиях способный конвертироваться в экономический капитал и быть институционализированным в форме образовательных квалификаций; 3) социальный капитал, образованный социальными обязательствами («связями» – connecting) и при определенных условиях конвертируемый в экономический капитал; он может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула. Символический капитал, как капитал в любой его форме, представляемый (воспринимаемый) символически в связи с неким знанием или, точнее, узнаванием или неузнаванием, предполагает влияние хабитуса как социально сконструированной когнитивной способности [6. С. 296]. Культурный капитал существует в трех формах: в инкорпорированном состоянии, т.е. в форме длительных диспозиций ума и тела; объективированном состоянии или в форме культурных товаров, являющихся собой отпечаток или воплощение теорий или их критики, некоторого круга

проблем и т.д., в институционализированном состоянии, т.е. в форме объективации [6. С. 297]. Накопление культурного капитала в инкорпорированном состоянии, т.е. в той форме, которая называется культурной, культивированием, предполагает процесс воплощения в телесные формы, инкорпорирования. Поскольку этот процесс влечет за собой усилия по освоению и ассилиации, он требует затрат времени непосредственно самого инвестора [6. С. 298]. Подобно наращиванию физической мускулатуры или приобретению загара, это невозможно сделать через вторые руки (следовательно, возможности делегирования полномочий здесь не работают). Работа по приобретению подобных свойств – это работа над собой (самосовершенствование), предполагающая собственные усилия. Это инвестирование прежде всего времени, но также и социально выстроенной формы влечения, со всеми сопряженными с нею ограничениями, самоотречением и самопожертвованием [6. С. 298].

Культурный капитал нельзя накопить независимо от способностей индивидуального агента к его приобретению; он угасает и умирает вместе со своим владельцем (вместе с его биологическими способностями, памятью и т.д.) Культурный капитал оказывается привязан множеством нитей к человеку в его биологической уникальности и передается по наследству (что происходит скрытым, даже невидимым образом) [6. С. 299].

Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, иными словами, членством в группе, которая дает своим участникам опору в виде коллективного капитала, «репутации», позволяющей им получать кредиты во всех смыслах этого слова (С. 305). Объем социального капитала, коим располагает данный агент, зависит от размера сети связей, которые он может эффективно мобилизовать, и от объема капитала (экономического, культурного или символического), которым в свою очередь, обладает каждый из тех, кто с ним связан [6. С. 306].

Экономический капитал образует основу всех других типов капитала [6. С. 311].

Согласно определенному эквивалентному принципу сохранения энергии, прибыль в одной области неизбежно оборачивается затратами в другой. Так что понятие пустых трат лишено смысла в рамках общей науки о хозяйстве практик [6. С. 312].

Среди преимуществ, которые приносит капитал во всех своих видах, наиболее ценным является все увеличивающийся объем полезного времени; это становится возможным благодаря различным методам присвоения в форме услуг времени других людей [6. С. 313].

По Г. Беккеру, анализ человеческого капитала предполагает, что индивиды выбирают образование, профессиональную подготовку, медицинскую помощь и другие способы улучшения своих знаний и здоровья, сопоставляя их выгоды и издержки [4. С. 693].

Выгоды предстают в виде культурных и других нематериальных ценностей наряду с повышением доходов и получением более престижной работы, а издержки определяются главным образом альтернативной стоимостью этих инвестиций [4. С. 694].

Одной из наиболее влиятельных концепций в анализе человеческого капитала является разделение знаний на общие и специфичные и соответствующее разделение подготовки. «...более совершенные методы бухучета должны включать специфический человеческий капитал работников в состав основных активов компании. Теория инвестиций в ЧК связывает неравенство доходов с различной одаренностью, семейным положением, получением наследства и с другими активами» [4. С. 695].

Нам очень импонирует своей pragmatичностью концепция А.Н. Поддъякова, который человеческий капитал подразделяет на 2 части, вторая из которых – метакапитал – есть навыки, позволяющие управлять созданием своего ЧК и его использованием. Таким образом, у домохозяина появляется ценнейший инструмент саморазвития и совершенствования. Под человеческим капиталом (ЧК) в экономике понимается запас знаний, умений, навыков и способностей, который есть у каждого человека и который он может использовать в производственных или потребительских целях (Капелошников Р.Н., 2011) [16. С. 71].

Экономической целью формирования ЧК является повышение благосостояния его обладателя... и (или) повышение благосостояния нанимающей его стороны [16. С. 72].

Анализ использования именно ЧК как знаний, умений, навыков одних людей в разных типах их отношений с другими людьми – междисциплинарная проблема [16. С. 73].

Оценка ЧК как положительного или отрицательного зависит от ценностных ориентаций и интересов оценивающего. Развитие и использование ЧК в высококонфликтных социальных средах, насыщенных противоположными интересами участников взаимодействий, необходимо оценивать по тому, какую пользу и какой ущерб этот капитал приносит а) обладателю; б) другим субъектам. Есть четыре варианта.

Обозначение ЧК (s,o) = ЧК (self, others), self – выгоды или ущерб об обладания и использования ЧК самому субъекту, others – выгоды или ущерб от обладания и использования этого ЧК для других. Или: ЧК (s, o<sub>2</sub>, o, ... on) (A может быть и S – по ролям. – A.3.). ЧК субъекта может быть интер-

претирован как векторная величина в  $(n+1)$ -мерном пространстве, где К-е измерение пространства означает выгоду или ущерб от реализации ЧК данного субъекта для К-го участника.

Под человеческим метакапиталом понимаются способности личности управлять развитием и использованием своего собственного капитала [16. С. 75].

Опираясь на свой ЧМК, люди занимаются самообразованием в выбранных областях, планируют и получают образование в соответствующих учреждениях, осмысленно и целенаправленно развивают те или иные качества своих познавательских процессов (внимания, памяти, мышления), физическую тренированность, поддерживают и укрепляют здоровье [16. С. 76]. Мы предлагаем включить в ЧМК способности, знания и умения по управлению развитием и использованием ЧК других субъектов [16. С. 77].

Д. Карагодин: «И вот какое важное открытие я для себя сделал: в России невозможно ничего накопить, сохранить капитал. Единственное, что сохраняется, это уровень образования и компетентности. Российские исторические циклы обнуляют экономику и инфраструктуру, но им не под силу обнулить компетенции людей, то, что они знают и могут, лишь иногда их могут физически уничтожить в расстрельных рвах» [12. С. 82].

Бессознательные основы своего жилища описывает К. Юнг в автобиографии:

«Благодаря своим научным занятиям я обрел основания своих фантазий и разного рода проявлений бессознательного. Но слово и бумага казались мне средством несовершенным, мне нужно было что-то более существенное. Я чувствовал потребность перенести непосредственно – в камень – мои сокровенные мысли и мое знание. Иными словами, я должен был закрепить в камне мою веру. Так появилась Башня, дом, который я построил для себя в Боллингене. Кому-то эта идея может показаться абсурдной, но я находил в этом не только необычайное удовлетворение, но и некий смысл. С самого начала для меня было очевидно, что я буду строиться вблизи воды. Сперва я не думал строить настоящий дом, но лишь какую-нибудь одноэтажную времянку, круглую, с очагом посреди и кроватями вдоль стен, – такое себе примитивное жилище. Мне мерещилось что-то вроде африканской хижины, посреди которой обложенный камнями горит огонь, и это центр всего, что происходит в доме – семейный очаг» [23. С. 273]. «Примитивные хижины по сути своей несут идею общности, некоего целого – семьи, которая включает в себя и мелкий домашний скот. Нечто подобное хотел построить и я – жилище, которое отвечало бы первобытному человеческому ощущению. Оно должно было сообщать чувство безопасно-

сти – не только в психологическом, но и в физическом смысле.

С самого начала Башня была для меня местом зрелости, материнским лоном, где я мог стать тем, чем я был, есть и буду. Башня давала мне такое ощущение, словно я переродился в камне. Она явилась воплощением моих предчувствий, моей индивидуации, своего рода памятником *aegeregenius* (прочнее меди). Она очень помогала мне, она как бы утверждала меня в самом себе. Я строил дом по частям, следуя всегда лишь нуждам момента и не задумываясь о внутренней взаимозависимости того, что строится. Можно сказать, что я строил как бы во сне. Лишь после, увидев то, что получилось, я обнаружил некий образ, полный смысла: символ душевной цельности» [23. С. 274]. «В Боллингене я живу самым естественным для себя образом. Иногда мне кажется, будто я вбираю в себя пространство и окружающие меня вещи. Здесь проходит та грань, за которой открывается безграничное царство бессознательного. Я отказался от электричества, я топлю печь и плиту. По вечерам я зажигаю старинные лампы. У меня нет водопровода, я качаю воду из колодца. Я рублю дрова и готовлю еду. Эти простые вещи несут в себе ту простоту, которая так труднодается человеку. В Боллингене меня окружает тишина, и я живу в хрупкой гармонии с природой. Здесь я уже более не испытываю таких мук создания, творческий процесс стал походить на игру» [23. С. 276].

В юридическом плане основой понятий «гнездо», «семья – домохозяйство» является римское право, в котором речь идет о производящей семье – домохозяйстве, базирующемся на рабском труде (Ч. Санфилиппо) [20]. Традиционная порядочность (*frends*) архаических *pater familias*, которые были хорошо знакомы друг с другом и прибегали к немногочисленным формам, к тому же достаточно схематическим, деловых отношений (что, впрочем, происходило достаточно редко, поскольку они были экономически независимыми). Внутри всякой отдельной семьи какие-либо разногласия отсутствуют или же легко гасятся суверенной и абсолютной властью *pater familias*, в осуществление которым своих полномочий над домашними государством даже не вмешивается. Перед лицом этой власти все прочие члены семейной группы – сыновья, женщины, рабы – находятся в положении подвластных, лишенных личной и имущественной самостоятельности. Лишь *pater familias* обладает абсолютным господством (*dominium*) над всеми вещами – как движимыми, так и недвижимыми, образующими богатство группы. И господство это утрачивалось лишь со смертью *pater familias* в пользу того, кто являлся его преемником (*heres*, наследник), будучи назначенным правопорядком или самим же отцом (*pater*) посредством специального торжественного акта (*testamentum*, завещание) [20. С. 47].

Главой семьи вляется *pater familias*, абсолютная власть которого над всеми членами семьи выражается в общей форме термином *potestas*... Все имущественные отношения, возникающие между членами *familia*, остаются замкнутыми внутри нее, будучи упорядоченными домашним обычаем. В связях с внешним миром только *pater familias* выступает как *sui iuris*, все прочие члены семьи – *alienti iuris* (не самостоятельны) [20. С. 179–180].

Кредитно-долговые отношения между *patres familias* вызывают на свет «обязательства», понимаемые как узы личного закабаления должника кредитором, узы, которые способны привести первого в тюрьму, ввергнуть его в рабство и, наконец, повести к убийству должника, не исполнившего обязательство [20. С. 48].

Имущество (*patrimonium*) есть совокупность элементов (*bona*; добро), дающих частному субъекту экономические выгоды. *Patri-monium* образуется из *res corporals* и *res incorporales* [20. С. 93].

Право собственности – это право наиболее абсолютным образом, в установленных правопорядком пределах, пользоваться собственной вещью, извлекать из нее доход и распоряжаться ею. Собственность является наиболее независимым и абсолютным признаваемым правопорядком государства над вещью [20. С. 216–217].

В наиболее древний период существования квиритского права мы сталкиваемся в римской семье со свойствами, радикальным образом отличающими ее от семьи эпохи Юстиниана и от современной семьи. Она представляет собой объединение лиц, основанное на общей для всех связи юридического подчинения главе (*adgnatio*, агнатство). *Adgnatio* – это узы, связывающие с *pater familias*, а также друг с другом всех тех, кто подчинен *potestas* одного и того же лица. Узы эти не связаны с кровными... *Cognatio* же – это узы, связывающие между собой всех кровных родственников, происходящих от одного родоначальника вне зависимости от того, являются они агнатаами или нет. Первоначально значимым юридически было только *adgnatio* и постепенно стало прибавлять в весе *cognatio*, пока, наконец, оно не стало явно преобладать над агнатским родством [20. С. 202–203].

Римское право рассматривало брак как фактическое состояние вещей (*res facti*), хотя и влекущее за собой важнейшие юридические последствия. Брак возникает и существует поскольку, постольку фактически имеются в наличии два фундаментальных элемента: сожительство (объективное требование) и супружеская любовь, *maritalis affection* (субъективное требование), поэтому при отсутствии одного из этих моментов брак прекращается [20. С. 185–186].

Характерным для римского общества институтом, связанным с браком, было начиная с Древнейшей эпохи «приданое» (*dors*). Оно заключается в

любого рода вкладах имущественного характера... которые сама жена, ее *pater familias* либо третья лицо передают мужу, чтобы оказать ему помощь в несении тягот брака (*ad sustinenda onera matrimonii*). Приданое, исходящее от *pater*, называется *profecticia* («приспевшие»), из иных источников – *adventicia* («со стороны») [20. С. 193]. Подробнее см. соответствующие статьи [3].

Влиянию рабства на все стороны современной жизни посвящена значительная часть работы Д. Гребера. Рабство сыграло важную роль в истории, столь сильно повлияло на формирование наших базовых принципов и институтов, что мы этого даже не замечаем, а если бы и замечали, то, возможно, не захотели бы признавать. Есть все основания полагать, что повсюду рабство с его уникальной способностью вырывать людей из их среды и превращать их в абстрактные понятия играло ключевую роль в возникновении рынков. Все рабовладельческие общества отличаются мучительной раздвоенностью сознания. Она заключалась, с одной стороны, в понимании того, что высшие цели, за которые нужно было бороться, были в конечном счете неправильными, а с другой – в ощущении, что так уж устроен мир. Раб – это мертвец в прямом смысле слова [7. С. 168–170, 172].

На этом бесконечном страхе зависимости от чужих прихотей и основана греческая одержимость иметь хозяйство, полностью удовлетворяющее все потребности [7. С. 195].

Римское право создало язык и концептуальные основы юридического и конституционного порядка повсюду. Почти все наши базовые понятия касаются контрактов, обязательств, правонарушений, собственности и юрисдикции, а также – в более широком смысле – гражданства, прав и свобод, на которых основана политическая жизнь. Самой известной его чертой является уникальное определение права. В римском праве собственность, или *dominium*, – это полная власть человека над этой вещью [7. С. 203].

Римское право утверждает, что основной формой собственности является частная, которая заключается в полной власти владельца делать со своим имуществом все, что ему заблагорассудится [7. С. 204]. Орландо Паттерсон считает, что понятие полной частной собственности на самом деле проистекает из рабства. Собственность можно представлять не как отношения между людьми, а как отношения между человеком и вещью в том случае, если в их основе лежат отношения между двумя индивидами, один из которых также является вещью [7. С. 205]. Что касается понятия «*dominium*», то оно происходит от слова «*dominius*», которое означает «хозяин» или «рабовладелец», но восходит к слову «*domus*», т.е. «дом» или «хозяйство». С этим связан английский термин «*domestic*» («домашний»), который даже сегодня может использоваться в значении

«относящийся к частной жизни» или же обозначать слугу, убирающего дом. «*Domus*» перекликается со словом «*familia*», т.е. семья, но... «*amilia*» происходит от слова «*famulus*», т.е. «раб». Изначально под семьей понимались все люди, находившиеся под домашней властью «*pater familias*», которая была, по крайней мере в раннем римском праве, абсолютной. Создавая понятие «*omnium*», которое легло в основу современного принципа частной собственности, римские юристы обратились к принципу домашней власти, полной власти над людьми, определили некоторых из этих людей (рабов) как вещи, а затем распространяли логику, которая изначально применялась по отношению к рабам... на любую вещь, имеющую отношение к праву [7. С. 206].

Тем самым отношения «*dominus*» и раба привносили в домохозяйство отношения завоевания, абсолютной политической власти (более того, они стали основой домохозяйства). Важно подчеркнуть, что эти отношения с обеих сторон не были нравственными [7. С. 208]. Современные представления о правах и свободах происходят от того, что вошло в историю как «теория естественного права». Ее основы около 1400 г. заложил Жан Жерсон, ректор Парижского университета, отталкивавшийся от римских правовых концепций. Затем подобные идеи легли в основу нашей современной экономической жизни, поскольку наемный труд на деле представляет собой такую же сдачу в аренду нашей свободы, какой можно считать рабство в момент продажи человека [7. С. 211].

Мы владеем не только нашими свободами; также логика стала применяться к нашим телам, которые, согласно подобным концепциям, на самом деле не отличаются от домов, машин или мебели. Говорить о том, что мы владеем собой, как ни странно, означает, что мы выступаем одновременно и в роли хозяина, и в роли раба. «Мы» и владельцы (имеющие полную власть над своей собственностью), и в то же время предметы владения (подчиненные полной власти). Древнеримское домохозяйство не затерялось в тумане истории – напротив, оно сохранилось в нашем ключевом представлении о самих себе и, как и в имущественном праве, приводит к поразительно непоследовательным результатам, которые порождают бесчисленные парадоксы всякий раз, когда мы пытаемся понять, что же это означает на практике [7. С. 212].

Производящему хозяйству конца XVIII – начала XIX в. посвящена работа В.А. Александрова [1]. В феодальном обществе основной производящей единицей была крестьянская семья.

Типология семьи определяется ее численностью и внутренней структурой [1. С. 42].

Средняя численность крестьянского двора, лиц мужского и женского пола в Псковской зем-

ле, Новгородских пятнах и на севере в конце XV – первой половине XVII в. min 5,0, max 6,8 [1. С. 52]; в 1678 г. – 153 уезда, min 5,2, max 9,4. Некоторый рост населения крестьянского двора, прослеживающийся во второй половине XVII в., связывался учеными с введением подворного обложения [1. С. 54]; в 1710–1858 гг. min. 6,6, max 10,6 [1. С. 57].

*Малой семьей* следует считать супружескую пару, не имевшую детей или с малолетними и даже взрослыми, но не женившимися сыновьями. Родители с женатыми сыновьями (вне зависимости от их количества), а также совместно жившие женатые братья составляли более сложную семейную организацию, а именно – неразделенную семью двух видов – отцовскую и братскую [1. С. 58]. Приведенные выше историко-демографические данные свидетельствуют о том, что повсеместно в среде сельского русского населения на протяжении более трех столетий (с XVI и до середины XIX в.) основой семейного строя оставалась малая семья [1. С. 68].

Обращаясь в анализу семейно-имущественных отношений, бытовавших в крестьянской семье, следует иметь в виду, что их своеобразие определялось двумя обстоятельствами: во-первых, крестьянская семья была родственной производящей единицей, обремененной тяглом, имущество которой обеспечивало функционирование ее хозяйства; во-вторых, крестьянская семья имела разную структуру, что отражалось на имущественных отношениях между ее членами. Государственное законодательство определяло личные права отдельных членов семьи дифференцированно по отношению к различным видам имущества (движимое и недвижимое, наследственное и благоприобретенное), причем не рассматривало его как необходимое условие функционирования производительного хозяйства. По представлениям же крестьян, все виды имущества, заключенные в пределах двора или относящиеся к нему (например, отдельно стоящие строения), рассматривались совокупно, в виде единого комплекса, обеспечивавшего хозяйственную деятельность семьи и существование ее членов. Иначе говоря, речь должна идти о том, какое имущество, в каких целях и кому в отдельных конкретных случаях должно было переходить [1. С. 172].

В малых и неразделенных семьях, возглавляемых отцами, основу хозяйственного комплекса двора составляла доля, доставшаяся им в результате раздела двора их родителей или выдела. Отец как глава такого семейства обладал широкими правами по отношению к своим взрослым женатым сыновьям, вплоть до лишения их права на имущество, это могло последовать в случае их неповиновения или требования о выделе, с чем не соглашался отец. В этом случае сын мог обжало-

вать решение отца, обратившись в общинное правление [1. С. 174]. Однако самостоятельность воли главы семьи имела свои пределы. В рассматриваемое время (XVIII – начало XIX в.) глава семьи в принципе был не владельцем, а распорядителем семейного («родового») добра, подконтрольным со стороны общины. Если поведение такого главы становилось предосудительным и возникала опасность тяглоспособности двора, его права ограничивались [1. С. 177]. Главенство в таких ситуациях могло быть передано в руки жены, старшего сына и даже незамужней дочери. Случалось, что не только вдовы, имевшие в своих семьях взрослых и женатых сыновей, но и жены, находящиеся, по-видимому, в отходе мужей, играли по их доверенности активную роль в повседневной жизни деревни [1. С. 178]. Неизменно за вдовами-матерями, возглавлявшими хозяйство, оставался решающий голос при выделении сыновей или полных разделах неразделенных семей [1. С. 179]. В отличие от отцов – глав семьи, которые после полных разделов с сыновьями или племянниками сохраняли за собой определенную долю имущества двора, позволявшую им вести производительное хозяйство, матери-вдовы, когда они складывали с себя главенство, не имели право на такую долю. За ними оставалось только право на их личное имущество – приданое (в том виде, в каком оно поступило в дом при выходе ее замуж или в форме компенсации) и на обеспечение со стороны детей прожиточным минимумом.

Разумеется, семейные разделы и условия, на которых они осуществлялись, контролировались сельскими общинами [1. С. 180]. В основе обычноправовых норм было представление о необходимости дальнейшего функционирования хозяйств выделенных малых семей. Поэтому при «полюбовных» разделах неразделенных семей чаще всего, во-первых, предполагалось обеспечение каждого выделявшегося необходимым минимумом всех частей крестьянского хозяйственного комплекса, в который входило как движимое, так и недвижимое имущество, а во-вторых, равенство в обеспечении каждого выделявшегося. Достигалось это разными путями в зависимости от достатка семьи [1. С. 181].

Рассмотренные акты и мирские решения, фиксировавшие выдел крестьянских сыновей или полный раздел семей, свидетельствуют о том, что двор со всем имуществом, обеспечивавшим хозяйственную и бытовую жизнь семьи и ее тяглые обязательства, считался общей собственностью. Эта общность нередко отражалась в крестьянских актах в понятии «родовое имущество». Понятие о дворе как хозяйстве с общесемейным имуществом отражалось также в представлении об общей ответственности за долги [1. С. 184–185].

...Под наследством подразумевается имущество, находящееся в личной собственности [1. С. 193].

Примачество было весьма характерным явлением в русской деревне. Оно объяснялось прежде

всего необходимостью поддержать хозяйство, если его существование в силу каких-либо несчастий или демографической случайности попадало под угрозу. Когда в крестьянском дворе оставались пожилые или вовсе неработоспособные мужчины и малолетние, единственным способом избежать хозяйственного и тем самым тяглового упадка был прием в дом мужа-примака к дочери, племяннице, внучке, свояченице, падчерице или вдовой снохе. Условия вхождения примака в семью заранее оговаривались, но вне зависимости от степени их детальности они в принципе отражали договор, на основе которого муж, становясь главой малой семьи, приобретал определенные права на неразделенное имущество, принадлежащее семье его жены.

По обычному праву женщина, выходя замуж, приносila в дом мужа приданое; на этом ее материальные отношения с родной семьей прекращались, а какие-либо претензии со стороны мужа вовсе не допускались. В случае вхождения мужа в дом жены ситуация менялась и по обычному праву предусматривались их обоюдные интересы. Жена не получала приданого, но ее имущественное положение определялось в известной степени совладением общесемейного имущества, а муж принимался родителями жены на правах сына с вытекавшими из этого обязательствами и преимуществами [1. С. 196].

Обеспечение в семьях крепостного крестьянства распространялось на престарелых родителей, которые не могли нести тягло, и на не вышедших замуж дочерей, сестер, своячениц, оставшихся вдовами сестер, теток, снох с малолетними дочерьми, на которых по мирским обычаям не распространялось право на долю хозяйственного комплекса. Престарелые родители обладали в обеспечении существования, как правило, несравненно большими правами, нежели другие родственники в семье [1. С. 207].

И в малых, и в неразделенных тягловых семьях право на личное имущество до XIX в. развито было очень слабо [1. С. 227]. Развитию понятия личной собственности способствовало имущество, появлявшееся вне деревни в результате занятий ремеслами и торговлей в городах [1. С. 231]. Личное владение имуществом, даже купленной землей, было известно крестьянству довольно широко, и по обычному праву того времени согласно воле владельца оно могло передаваться вовсе не обязательно по родственным, восходящим или нисходящим линиям в порядке близости родства. Проявление воли завещателя тем не менее не нарушало несравненно более существенного для производственной жизни деревни правового принципа, по которому каждый мужчина в семье был наследником двора или его части, а потому – потенциальным тяглецом [1. С. 233]. Система имущественных норм была достаточно развитой и, самое главное, хозяйственном жестко

рационально целенаправленной, в которой выделялись три основных системообразующих принципа действия этих норм: 1) обеспечение функционирования отдельного крестьянского хозяйства-двора; 2) обеспечение существования нетрудоспособных членов крестьянской семьи или не могущих вести самостоятельное хозяйство и нести тягло; 3) условность в разграничении между общим хозяйственным и личным имуществом.

Крестьянский двор заключал в себе разнообразное движимое и недвижимое имущество, которое в совокупности обеспечивало функционирование отдельного хозяйства [1. С. 244].

По обычаю право на долю хозяйственного комплекса имел тот, кто мог возглавить хозяйство двора и обеспечить тягло. Поэтому в основе имущественных отношений в крестьянской семье было право каждого мужчины в перспективе возглавить самостоятельное хозяйство, из которого вытекала обязанность нести тягло и отвечать за него. Это право распространялось на всех мужчин – членов семьи, связанных родством, вне зависимости от ее структуры – малой или неразделенной. В силу производительного характера крестьянской семьи право боковых родственников – мужчин, входивших в ее состав, на долю комплекса имело принципиальное значение, а потому стойко сохранялось. Если государственное законодательство последовательно сохраняло и развивало одну из основных норм древнерусского гражданского права, отраженную в ПРП, а именно наследование имущества на равных основаниях сыновьями, то по обычному праву в силу своеобразия крестьянского семейного строя, проявлявшегося в широком бытovanии неразделенных семей, доля имущества сохранялась за каждым лицом мужского пола. Эта норма отражала дуалистическую основу семейно-имущественных отношений, в которых при господстве общего имущества уживалось представление об индивидуальных правах в обеспечении малой семьи даже в перспективе ее образования [1. С. 245]. По обычному праву если кто-либо (вольноотпущенник, а часто и солдат) порывал отношения с общиной, то он терял и свои семейно-имущественные права, которые переходили к его ближайшим родственникам (детям) [1. С. 247]. Существенно отметить отсутствие представления о праве любого нетрудоспособного члена семьи на определенную долю какого-либо деревенского имущества, а тем более на долю хозяйственного комплекса [1. С. 248].

Особое значение процитированной выше работы состоит в том, что она освещает проблемы русского крестьянина, которое было преобладающий долей населения России, а следовательно, оказало влияние и на представления современных домохозяйств.

В классических трудах Г. Беккера заложен новый экономический подход к семье: в основе

поведения личности лежит не узкий эгоизм, а более широкий спектр ценностей и предпочтений. Согласно данному подходу, люди максимизируют то, что они воспринимают как богатство, независимо от того, эгоисты они или альтруисты, садисты или мазохисты. Их поступки продуманы и согласованы во времени. Так, они пытаются как можно точнее предугадать неизвестные последствия своих действий.

Свобода действий человека ограничивается его доходом, временем, несовершенством памяти и вычислительных способностей, а также возможностями, которые представляет ему экономика. Широта этих возможностей определяется действиями других индивидов и их организаций [4. С. 688]. Самым важным из всех ограничений является время. Поэтому желания остаются неудовлетворенными и в богатых, и в бедных странах. ...время становится все более ценным по мере того, как блага – все более изобильными... [4. С. 689].

Исходным моментом моего анализа семьи является предположение, что при решении вопросов, заключить ли брак, иметь ли детей, развестись или нет, мужчины и женщины пытаются максимизировать полезность, сравнивая выгоды и издержки. Таким образом, они заключают или расторгают брак, когда ожидают, что это повысит их благосостояние.

Подход к браку и к поведению вообще с точки зрения рационального выбора часто совпадает с инстинктивной экономикой «обычного человека». Системный подход подразумевает сочетание рационального подхода (максимизирующее поведение) с анализом «рынков» браков и разводов, специализации и разделения труда, помощи престарелым, инвестиций в воспитание детей и законов, касающихся семьи. Выводы, делаемые с помощью этой полной модели, часто не столь очевидны, а иногда вступают в противоречие с общепринятыми взглядами [4. С. 697].

Решения, определяющие размер семьи, выходят за рамки экономических расчетов. ...время, затрачиваемое на уход за ребенком, становится все более дорогим по мере того, как увеличивается производительность экономики. «Дороговизна» времени повышает затраты на детей и, таким образом, уменьшает на них «спрос». Растущая ценность времени и усиление акцента на образовании и другом человеческом капитале объясняют падение рождаемости по мере развития стран, а также многие особенности рождаемости в современном мире [4. С. 698].

Взаимоотношения между членами семьи резко отличаются от отношений между работниками фирм и членами других организаций. Взаимоотношения мужей, жен, родителей и детей, очевидно, больше определяются любовью, признательностью, чувствами вины и долга, чем узко понимаемым эгоизмом [4. С. 699].

И старики, и дети нуждаются в заботе: первые – вследствие упадка сил, вторые – по причине своей беззащитности. Экономический анализ внутрисемейных отношений показывает тесную связь между этими двумя проблемами. Модель рационального выбора – это наиболее перспективное направление системного подхода к анализу социального мира, которое разрабатывается исследователями, представляющими различные социальные науки [4. С. 704].

В ранней работе В.В. Радаева приводится одно из первых теоретических описаний домашнего хозяйства (ДХ) в постсоветской литературе. Домашнее хозяйство – совокупность всех хозяйственных функций, выполняемых членами семьи в рамках их домашнего пространства [17. С. 64].

Концепции домашнего хозяйства пока оказываются в роли «пасынков» экономической и социологической теории [17. С. 71].

Для экономистов сфера домашнего хозяйства является «периферией» не первого и даже не второго порядка. Отчасти это объяснимо, поскольку экономические отношения здесь слишком слабо дифференцированы от прочих отношений [17. С. 65]. Домашнее хозяйство ныне рассматривается экономистами как единица, которая максимизирует свое благосостояние в рамках двух основных ограничений: денежного бюджета и бюджета времени. Поскольку предполагается, что доход семьи может быть увеличен за счет сокращения домашнего труда или свободного времени в пользу рыночной занятости, ограничение остается одно – дефицит времени [17. С. 66].

Семья – тесная надындивидуальная общность, связанная узами социальных норм и скрепленная обручами кровного родства [17. С. 67]. Экономические функции в данном типе хозяйства тесным образом переплетены с функциями естественного воспроизводства. И никакие демократические и феминистские движения не приведут к достижению полного равенства ситуации для членов семьи, если только они не намерены освободить женщину от материнских обязанностей [17. С. 68].

Заземленность домашнего хозяйства на естественные процессы проступает и в форме особых социально-экономических стратегий. Одна из таких базовых стратегий была выявлена на примере крестьянских хозяйств и названа этикой выживания. Она опирается на принцип «безопасность превыше всего» и выражается в избегании риска, пусть даже ценой снижения средних доходов.

В домашнем хозяйстве царствует не экономика, сопряженная с рациональным (денежным) просчетом вариантов использования ограниченных ресурсов, а то, что К. Поланы называл субстантивной экономикой, связанной с жизнеобеспечением человека.

Классический «экономический человек» чаще всего представляется нам в образе предпринима-

теля, максимизирующего прибыль, или потребителя, максимизирующего полезность. В домашнем же хозяйстве мы сталкиваемся с другой его ипостасью, не сводимой ни к первому, ни ко второму облику [17. С. 67]. Принципиальная черта домашнего хозяйства как *моральной* экономики заключена в том, что здесь тесно сплетаются рациональное с нерациональным, и крайне трудно вычленить из рационального традиционные, ценностные и аффективные элементы. Следующая характерная черта ДХ выражена тем, что в нем мы вплотную сталкиваемся с неформальной экономикой [17. С. 69].

Характер домашнего хозяйства определяется двумя группами факторов: его социально-демографической композицией (число членов, их пол и возраст, процент работников в общем составе) и социокультурными особенностями (образование, классовая принадлежность, широта и плотность социальных связей, специфика норм и обычаев). Эти группы факторов определяют, с одной стороны, уровень и структуру запросов, а с другой стороны, трудовые возможности данного хозяйства [17. С. 70].

В крупных городах домашнее хозяйство становится все более атомарным, освобождаясь по крайней мере от части соседских и родственных связей. Одновременно на основе электронных средств коммуникации ДХ втягивается в новейшие информационные системы, осваивая « дальние » и « слабые » профессиональные связи [17. С. 71]. Однако в целом ДХ оказывается достаточно консервативным, оно приспособливается к изменениям, но сохраняет многие принципы хозяйствования [17. С. 72].

Фундаментальная социологическая работа А.И. Антонова (2005) позволяет использовать её методологию для теории домохозяйства микроуровня. Семья как микрообъект – это малая группа со своей семейной биографией или историей с учетом приватного характера семейного «климата». Микросоциология семьи изучает семейные интеракции, во-первых, с точки зрения их инструментальности, достижения тех или иных результатов семейного поведения, этапов жизненного цикла семьи; во-вторых, в терминах социологии понимания, восприятия, субъективных значений обиходной семейности [2. С. 13]. Микросоциология семьи имеет дело не с одной семьей, а с отдельной семьей, изучаемой на миллионах примеров в контексте старта – финиша, в связи с семейными событиями, имеющими свойства повторяться в массе случаев. Понятие жизненного цикла семьи предполагает циклический разворот семейных событий во множестве семей, а не в отдельной семье, где наблюдается хронологическая последовательность тех или иных действий [2. С. 18]. Микрообъектом является динамика отдельной семьи, а макрообъектом – изменение института семьи. Отдельно взятая семья в контексте

жизненного цикла – лишь одна из трех сторон микрообъекта исследования. Вторая сторона заключается в изучении поведения семьи. Микросоциологию семьи интересуют лишь специфические виды семейного поведения, т.е. экзистенциально важные для функционирования и самого конституирования семьи как автономной целостности [2. С. 19]. Непосредственный анализ семейной устойчивости образует третью сторону объекта микросоциологии семьи: взаимоотношения членов семьи в контексте достижения семейного единства, межличностные факторы укрепления или разрушения семейной целостности – вот главные темы этой важнейшей сферы.

Семья и семейное поведение не есть сумма индивидуальных линий поведения, и если социолог интересует семейный индивид, то в качестве члена, семейного «мы», элемента семейных взаимодействий [2. С. 21]. Редукция семьи к социальному атому индивида, и тем более к личности как агрегативной единице и впрямь лишает микросоциологию её объекта изучения [2. С. 33]. Крайне важно придерживаться определения семьи как малой группы с присущими ей свойствами, не свойственными к свойствам индивидов или пар. Группа лишь такая, которая характеризуется определенной насыщенностью взаимных контактов, наблюдающихся, начиная с трех человек [2. С. 36].

Социологическое исследование семьи является системным: анализ жизненного цикла семьи, семейных взаимоотношений и семейного поведения предполагает применение статистического, этнографического, демографического, экономического, психологического, медицинского и других подходов. Задача состоит в совмещении данных о многообразии объекта в рамках единого объяснения наблюдаемых изменений семьи, что лучше всего достигается при проблемном подходе, т.е. при стремлении найти решение научной проблемы, минуя перегородки, устанавливаемые ревнителями «чистоты» отдельных дисциплин [2. С. 101]. *Семейный цикл* – стадии: I. Предродительства. II. Репродуктивного родительства. III. Социализационного родительства IV. Прапородительства [2. С. 167].

Чисто экономически любая рождаемость противоречит рациональной логике современной системы производства и оплаты труда, и если бы человеческое поведение подчинялось только экономическому рационализму, то никаких детей и не было бы.

Идея цикла очень важна и при изучении домохозяйства, хотя соответственно в основу положена другая базовая идея, вероятнее всего – имущества, что подробнее будет рассмотрено в публикации, относящейся к классификации и эволюции домохозяйств, их экономической функции.

Ценные методологические подходы к понятию «домохозяйство», к его возвращению в рос-

сийскую науку мы находим у В.А. Борисова (2001). Домохозяйство в переписи населения рассматривается не как вид хозяйственной деятельности (ведение домашнего хозяйства, организация быта), но как отдельный человек или группа людей, самостоятельно организующих условия своего быта. В отличие от семьи членами домохозяйства могут быть не только родственники или свойственники, но и друзья, компаньоны, пенсионеры, наёмные работники, постоянно проживающие в домохозяйстве и принимающие участие в его организации. Образующими признаками домохозяйства являются общность бюджета его членов (полная или частичная) и их постоянное совместное проживание и питание. Необходимо учитывать правовой статус объединения людей в домохозяйство. Оно может быть только добровольным.

Люди, постоянно проживающие в учреждениях любого рода, не имеющие в них своего обособленного хозяйства (и бюджета), должны учитываться при переписи как проживающие вне домохозяйства (не имеющие собственного домохозяйства).

В нашей стране после революции 1917 г. вплоть до микропереписи 1994 г. домохозяйство вовсе не учитывалось. Отказ от учета домохозяйств обосновывался руководителями советской госстатистики идеологическими аргументами [5. С. 74].

Домохозяйство различается по семейному положению членов домохозяйств, по их размеру и структуре. По размеру – одиночные (состоящие из одного лица) и групповые (состоящие из нескольких лиц). По семейному положению – 1) семейные, т.е. состоящие из людей, объединенных кровнородственными либо свойственными отношениями; 2) групповые (несемейные) различного рода коммуны, домохозяйства, состоящие из работодателей и их работников, и т.п.; 3) смешанные, в составе которых объединяются одна или несколько семей и другие люди, являющиеся либо не являющиеся родственниками данной семьи. По структуре – простые и сложные. Простые состоят либо из одного лица (одиночные), либо из одной простой (нуклеарной) семьи. Остальные сложные. Чаще домохозяйство занимает отдельное жилище, но может занимать часть жилища или два и более жилищ. Возможно и бездомное (кочевое) домохозяйство, члены которого переносят свой скарб с собой, не имея постоянно-го места жительства. Следует вернуться к использованию категории «глава домохозяйства» в качестве основной единицы наблюдения. Если домохозяйство рассматривается как экономическая ячейка, глава домохозяйства должен обладать определенными экономическими признаками, даже если они существуют лишь в сознании членов домохозяйств. Общей тенденцией развития домохозяйств во всех индустриальных

странах является уменьшение их размера и упрощение (нуклеаризация) внутренней структуры, что связано главным образом с соответствующими изменениями структуры семьи [5. С. 75].

В одном из первых учебников по менеджменту в домашнем хозяйстве мы находим адекватное соотношение семьи и ДХ как сторон проживания. Домашнее хозяйство является одной из наименее изученных экономических единиц [18. С. 7].

Семья – группа, объединяемая общностью семейно-родственных связей, (супружество, родительство, родство), которая не обязательно проживает под одной крышей и не обязательно имеет общий бюджет. *Домашнее хозяйство* представляет собой группу людей, объединенных общими задачами, местом проживания, бюджетом и обычно семейно-родственными связями. Домохозяйство раскрывается как хозяйствующий субъект, «вписаный» в соответствующую социальную структуру – семью, родственные и соседские отношения. В основе домашнего хозяйства лежат властные отношения – права по контролю над совместной экономической деятельностью передаются одному из его членов – главе семьи. В общем цель домашнего хозяйства – обеспечение своим членам гарантированного уровня благосостояния вне зависимости от появления непредвиденных обстоятельств. Основную функцию домашнего хозяйства следует определить как производство, реализация и сохранение человеческого капитала, который, в свою очередь, понимается как совокупность знаний, практических навыков и трудовых усилий человека.

Семейные роли [18. С. 10]. Роль, во-первых, – это фиксация определенной позиции, которую человек занимает в какой-либо системе отношений; во-вторых, функция, которую он должен выполнить, занимая эту позицию; в-третьих, одобряемый образец поведения, который ожидается от каждого, кто исполняет эту роль. Семья и домашнее хозяйство требуют выполнения определенного набора ролей: супружеских, родительских, хозяйственных. *Роли:* отец, мать, воспитатель, муж, жена, глава семьи, любимый, сексуальный партнер, друг, хозяин – хозяйка, покупатель, потребитель, золовка, невестка, сват и т.д. [18. С. 19]. Сначала роль осознается, затем проигрывается, создается представление и реализуется в собственной семье. Все эти представления глубоко индивидуальны и у разных людей не совпадают [18. С. 20].

Глава семьи, функции: обеспечение безопасности семьи; координация действий её членов для достижения семейных целей; определение жизненных перспектив; развитие семьи; внушение веры в будущее.

И, наконец, обзорная работа Я.М. Рошиной формирует обобщенный подход и к домохозяйству, и к семье, позволяя выделить их основные функции. Основные параметры домохозяйства, общие для всех определений: лицо или группа лиц; совместное проживание; возможно – родственные связи; совместное хозяйство (бюджет или потребление). Главное в критериях определения ДХ – проживание и экономический критерий, хозяйственные функции [19. С. 15–16].

Основные параметры семьи, общие для всех определений: группа лиц; родственные связи. Главное в определении семьи – демографический критерий (родственные связи), социальные функции [19. С. 17].

В эмпирических исследованиях экономического поведения за единицу чаще всего принимается домохозяйство, или, как иногда говорят, «экономическая семья».

Функции семьи и ДХ можно разделить на несколько групп.

А. Биологические (демографические):

- сексуальные отношения;
- рождение детей (репродуктивная функция).

Б. Социальные и психологические:

- регулирование сексуального поведения (брак);
- забота, воспитание, образование, социализация детей;
- определение «семейных» ролей с соответствующими правами, обязанностями и отношениями;
- передача культуры от поколения к поколению (нормы, ценности, обычаи, язык);
- эмоциональная и психологическая поддержка;

В. Экономические:

- производство, распределение и потребление ресурсов (средств к существованию);
- имущественное наследование;
- распределение труда (внутреннего и внешнего);
- производство, реализация и сохранение человеческого капитала.

Экономические функции скорее относятся к домохозяйству. Домохозяйство выступает в первую очередь как единица потребления, а как единица производства – во вторую (сейчас). Домохозяйство принимает экономические решения в следующих сферах: семейное планирование (рождение детей); отделение от родителей (или раздел семьи); занятость; потребление и расходы; миграция [19. С. 18].

Таким образом, исторически домохозяйства имеют биологическую основу, выражившуюся в эусоциальности, и по сути представляют собой первичную окружающую среду человека, которая предназначена для его защиты от окружающих сред более высокого уровня. В принципе существуют 2 класса (рода) домохозяйств. Производящий, который по сути и был производством продукции на родственной (и не только) основе. В этом классе домохозяйство возглавлял глава семьи (домохозяйства), *pater famillias*, который, как и любой руководитель, обладал существенным объемом власти, когда-то и абсолютным. Особенности класса повлияли на все элементы его натуральной структуры, так как по существу в его основе лежала собственность на средства производства. В дальнейшем производство выделилось из домохозяйства, которое, с одной стороны, превратилось в потребляющий класс, с другой – осталось производящим, но уже за его физическими пределами.

Так как классическая структура ДХ включает ряд элементов, их комбинации дают нам их разнообразные типы, которые могут со временем эволюционировать друг в друга, а могут оставаться неизменными. Вопросам классификации типов потребляющего класса ДХ и их эволюции будет посвящена отдельная работа.

#### *Литература*

1. Александров В.А. Обычное право крепостной деревни России. XVIII – начало XIX в. М., 1984.

2. Антонов А.И. Микросоциология семьи: учебник. М., 2005.
3. Бартошек М. Римское право. Понятия. Термины. Определения. М., 1989.
4. Беккер Г.С. Экономический взгляд на жизнь // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. 5: в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. Кн. 1. М., 2004.
5. Борисов В.А. Демография: учебник. М., 2001.
6. Бурдье П. Формы капитала // Классика новой экономической социологии. М., 2014. С. 293–315.
7. Гребер Д. Долг: первые 5 000 лет истории. М., 2015.
8. Джосс В.В. Предисловие переводчика // Зонди Л. Каин: образы зла. М., 2013.
9. Дойч Д. Структура реальности. Наука паралельных вселенных. М., 2015.
10. Евдокимова-Динелло Н.П. Капитал и российские банкиры // Социс. 2000. № 2. С. 75–86.
11. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск, 2015.
12. Карагодин Д. Я добьюсь, чтобы убийцы были признаны виновными // PSYCHOLOGIES. 2016. № 11.
13. Ксенофонт. Домострой // Ксенофонт. Сократические сочинения. Киропедия. М., 2003
14. Муравецкий И.М. Человекоразмерность семейного бюджета: философско-антропологический анализ: автореф. дис. ... канд. филос. наук. Белгород, 2011.
15. Парис Ж. Мудрость психики: Глубинная психология в век нейронаук. М., 2012.
16. Поддъяков А.Н. Матрицы игр человеческого метакапитала: игры на повышение и понижение столяров, грабителей и профессоров // ЭС. 2012. № 5.
17. Радаев В.В. Человек в домашнем хозяйстве // Социс. 1997. № 4. С. 64–72.
18. Резник С.Д., Бобров В.А., Егорова Н.Ю. Менеджмент в домашнем хозяйстве. М., 2010.
19. Роццина Я.М. Основы моделирования экономического поведения домохозяйств на базе данных PLMS-HSE. М., 2015.
20. Санфилиппо Ч. Курс римского частного права: учебник. М., 2007.
21. Уилсон Э. Смысл существования человека. М., 2015.
22. Урри Д. Социология за пределами обществ. Виды мобильности для XXI столетия. М., 2012.
23. Юнг К.Г. Воспоминания, сновидения, размышления. Москва; Львов, 1998.

УДК 330.14.01

DOI: 10.17223/22229388/23/3

*А.А. Земцов, М.А. Сорокин*

## УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПОНЯТИЮ «КАПИТАЛ» В ДОМОХОЗЯЙСТВЕННОМ УЧЕТЕ

Если вы такие умные, то почему  
я такой богатый.

Y. Баффет

*Дан анализ понятия «капитал» в рамках учетно-аналитического подхода для целей домохозяйственного учета как источника учетно-финансовой информации о домохозяйствах. Предпринята попытка терминологической трансформации общепринятых в коммерческом учете определений в сторону домохозяйственного учета.*

**Ключевые слова:** капитал, домохозяйство, активы, пассивы, домохозяйственный учет.

Капитал в широком смысле слова – это любой ресурс, создаваемый с целью производства большого количества экономических благ. Получение определенного потока товаров и услуг в будущем предполагает наличие в производственном процессе определенного запаса ресурсов длительного пользования, т.е. капитала. С этой позиции капиталом можно назвать и ценные бумаги, и человеческий капитал, и производственные фонды предприятия.

В приведенных определениях капитала содержатся три основных момента:

1. Капиталом называются ресурсы, созданные людьми.

2. Капиталом являются предметы, используемые для производственной деятельности.

3. Целью производства, в котором используется капитал, является прибыль.

*Эволюция теории капитала в экономической науке включает следующие трактовки:*

1) оборотный капитал (А. Смит) [3];

2) капитал блага длительного пользования (Вальрас) [3];

3) любая форма физического или человеческого актива, обладающего способностью оперировать рентабельной частью дохода (Бем-Баверк) [3];

4) любой капитальный запас, который приносит поток благ (Фишер) [4].

*Различают две основные формы капитала:*

1) физический (материально-вещественный) капитал (машины, здания, сооружения, сырье и т.д.);

2) человеческий капитал (общие и специальные знания, трудовые навыки, производственный опыт и т.д.).

Заслуживает внимания определение капитала Дж. Ст. Милля: «...предметы являются капиталом в зависимости от воли их владельца или распорядителя» [4. С. 215].

В классической политической экономии под капиталом обычно подразумевается физический (реальный, производственный) капитал – используемые для производства товаров и услуг средства производства: машины, оборудование, здания, сооружения. Чтобы вещь считалась капиталом, она должна обладать следующими характеристиками:

– её можно использовать при производстве других товаров (это делает его фактором производства);

– она является результатом переработки (к земле относятся необработанные природные ресурсы, например полезные ископаемые);

– не используется целиком в процессе производства (что отличает капитал от сырья или полуфабрикатов).

По мнению французского социолога, этнографа и философа П. Бурдье, «капитал – это накопленный труд (идет ли речь о его материализованной или инкорпорированной, телесной форме). Когда агенты или группа агентов делают его объектом частного (эксклюзивного) присвоения, это позволяет им присваивать и социальную энергию в виде овеществленного или живого труда» [1. С. 293].

Капитал, в зависимости от области, в которой он функционирует, и ценой более или менее серьезных трансформаций, являющихся предпосылкой его эффективного действия в данной области, может выступать в трех основных обличьях:

1. Экономический капитал, непосредственно и напрямую конвертирующийся в деньги и институционализирующийся в форме прав собственности.

2. Культурный капитал, при определенных условиях способный конвертироваться в экономический капитал и быть институционализированным в форме образовательных квалификаций.

3. Социальный капитал, образованный социальными обязательствами (связями) и при определенных условиях конвертируемый в экономический капитал, он может быть институционализирован, например, в форме аристократического титула [1. С. 296].

В самом общем виде капитал можно отождествлять с богатством нации, которое представляет собой совокупность ресурсов, способных приносить доход, выгоды, блага на разных уровнях общества – отдельному человеку, предприятию организации, территории, обществу в целом. При таком подходе выделяются три вида ресурсов (богатств): природные, капитал, созданный человеком, и нематериальные [10. С. 36].

### **Капитал в учётно-финансовом аспекте**

В теории бухгалтерского учёта капитал рассматривается как совокупность материальных ценностей и денежных средств, финансовых вложений и затрат на приобретение прав и привилегий, необходимых для осуществления хозяйственной деятельности организации, т.е. часть активов.

На практике самостоятельное понятие капитала в бухгалтерском учёте не используется, в то же время в бухгалтерском балансе для финансового анализа рассматривается ряд более частных показателей:

1. Собственный капитал – разница между стоимостью активов компании и суммой её обязательств, это совокупность уставного фонда, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и прочих резервов (целевые фонды и резервы) – **пассивы**.

2. Привлечённый (заемный) капитал – обязательства в форме кредитов, займов и кредиторской задолженности – **пассивы**.

3. Перманентный (или постоянный, устойчивый) капитал – суммарная величина собственного капитала и долгосрочного заемного капитала – **пассивы**.

4. Рабочий (или чистый оборотный) капитал (калька от англ. Working Capital) – разница между текущими активами и текущими обязательствами (часто вместо всех текущих обязательств используют только кредиторскую задолженность, без краткосрочных заемных средств) – **активы**.

Кроме того, в бухгалтерском учете используются такие понятия, как «капитализация затрат», «основной и оборотный капитал».

Проанализировав понятие «капитал» и его основные черты с точки зрения экономической науки и учетно-финансового аспекта, можно прийти к выводу, что капитал – это не только часть активов, удовлетворяющая определенным требованиям, но и источники образования этих активов (пассивы). В связи с этим авторы придерживаются той точки зрения, что капитал – это и категория активов, и категория пассивов, удовлетворяющая определенные требования.

### **Капитал в учётно-финансовом аспекте домашних хозяйств**

Ныне понятие «капитал» активно применяется в учете, анализе и финансах, причем в разных контекстах. Основная проблема в использовании этой экономической категории заключается в неясности ее смысловой нагрузки в каждом конкретном случае, в нечеткой идентификации ситуаций – под капиталом понимаются то средства, то источники финансирования [11. С. 4]. «...понятие “капитал” является весьма сложным в трактовке, а его сущностное наполнение зависит от того, с чьих позиций эта категория рассматривается...» [12. С. 80].

Мы согласны с мнением В.В. Ковалева: «...в теориях бухгалтерского учета и финансового ме-

неджмента обоснованы две концепции природы капитала: физическая (капитал – это совокупность ресурсов) и финансовая (капитал – это фонд, понимаемый как источник средств)» [11. С. 4].

Существует несколько разновидностей капитала, обособляемых в рамках той или иной концепции (уставный, резервный, добавочный, акционерный, оборотный и др.), причем в случае трактовки капитала в виде фонда его изменение никоим образом не подразумевает обязательность движения реальных ценностей, например денежных средств [11. С. 16].

К настоящему времени сложились три основных подхода: экономический (базируется на концепции физической природы капитала), бухгалтерский (базируется на концепции финансовой природы капитала) и учетно-аналитический (в основе – некая модификация концепции финансовой природы капитала) [12. С. 75].

Учетно-аналитический (или источниковый) подход к идентификации капитала и его оценке также базируется на концепции финансовой природы капитала, но здесь использована иная логика рассуждений. Всю совокупность лиц, прямо или косвенно профинансирующих фирму, можно разделить на три большие группы: собственники, лендера, кредиторы [12. С. 75].

«...в чисто экономическом (источниковом) плане, в контексте денежных потоков принципиального различия между собственниками фирмы и ее лендера нет – и те и другие вложились в фирму на длительный период, получают за это регулярное вознаграждение, предполагают тем или иным образом со временем получить обратно вложенные средства и др. А потому капитал можно трактовать с позиции именно инвесторов (собственников и лендров) и вести речь о капитале инвесторов как их вкладе в финансирование фирмы, измеряемом стоимостной оценкой их доли в активах фирмы. Отсюда возникает понимание капитала как долгосрочного источника финансирования фирмы. Иными словами, капитал – это фонд инвесторов (т.е. собственников фирмы и ее долгосрочных кредиторов как лиц, предоставивших фирме средства на долгосрочной основе и тем самым обеспечивших принципиальную возможность ее функционирования). Для того чтобы все же провести некое различие между собственниками и лендера, различают собственный капитал (правильнее – капитал собственников) и заемный капитал» [12. С. 75–76].

Придерживаюсь точки зрения, что хозяйствующий субъект – юридическое или физическое лицо, ведущее хозяйство от своего имени, экономические, хозяйственные операции [6]. Таким образом, хозяйствующий субъект может выступать как индивидуум или их группа (ассоциация). В первом случае он проявляет себя через индиви-

дуальную трудовую деятельность, функционирование частной фирмы или на уровне домохозяйства; во втором – через совместную деятельность, партнёрство, предпринимательские и другие структуры, отражающие наличие как минимум двух сфер экономической активности человека, таких как потребление конечных продуктов и услуг и материальное производство [7. С. 31]. В данной статье мы попытаемся интерпретировать понятие «капитал» к домохозяйствам с точки зрения его домохозяйственного учета. «...В аспекте бухгалтерского учета есть существеннейшая разница между содержанием, смыслом ресурса и нормативными положениями, действующими в учете. С позиции домохозяйственного учета этого разрыва не существует (кроме ментального варианта) из-за отсутствия нормативных документов, регулирующих бухгалтерский учет домашнего хозяйства» [8. С. 34]. «По мнению Пятова и Корзаевой, ресурс – это комплекс возможностей хозяйствующего субъекта по получению им доходов» [13. С. 243].

«Так как домохозяйственный учет еще только возникает (в плане теории), то на первом месте стоят количественные методы, а далее – и качественные, которые требуют определенной статистики и четкого целевого профиля потребления» [13. С. 236]. Важность получения информации о капитале домохозяйств не оспаривается, и можно процитировать высказывания одного из автора данной статьи в ранних работах по управлению учету: «Дефицит достоверной и своевременной информации о хозяйственной деятельности исключает возможность оперативного выявления резервов сокращения расходов и оптимизации финансового результата и является одним из факторов неудовлетворительного финансового положения...» [2. С. 140].

Из представленной выше классификации капитала П. Бурдье, с нашей точки зрения, особое место для домохозяйств играет культурный капитал, который существует в трех формах: в инкорпорированном состоянии, т.е. в форме длительных диспозиций ума и тела; объективированном состоянии, или в форме культурных товаров, являющихся собой отпечаток или воплощение теорий или их критики, некоторого круга проблем и т.д.; наконец, в институционизированном состоянии, т.е. в форме обективации, к примеру – образовательные квалификации [1. С. 297]. Кроме того, подобно наращиванию физической мускулатуры или приобретению загара, инкорпорирование культурного капитала невозможно сделать через вторые руки [1. С. 298].

Кроме вышесказанного, отметим, что домохозяйство является особой комбинацией нескольких типов капитала [5], что позволяет рассматривать домашнее хозяйство как экономическую единицу, отдельно функционирующую организацию.

К различным категориям «капитала» в домохозяйственном аспекте должны предъявляться такие же требования, как и к компаниям, за исключением только такого понятия, как «прибыль», которое, по нашему мнению, нужно заменить на понятие «чистый доход». «Чистый доход» – эта та часть полученного дохода от владения домохозяйством определенного капитала, которая не направляется на покрытие «базовых» расходов (текущие/месячные расходы домохозяйства на удовлетворение минимальных потребностей), а предназначена для покрытия прочих расходов или дальнейшего инвестирования в капитал.

Из категории «капитал» домохозяйства, по нашему мнению, нужно исключать ту часть активов и пассивов, которые в момент рассмотрения используются для удовлетворения текущих потребностей (еда, жилье, транспорт и т.д.) домохозяйства. По аналогии с учетом в компаниях мы бы рекомендовали учитывать их на забалансовом учете. «В количественном аспекте можно выделить: 1) мини-уровень, прожиточный минимум...» [13. С. 239].

Отличительной чертой домохозяйства является наличие такого вида нематериального актива (капитала), как индивидуальный капитал каждого члена домохозяйства («базовый актив») по примеру человеческого капитала. «Базовый актив, которым является сам домохозяин, его навыки, организаторские и другие способности». «Базовый актив представляет ядро домашнего хозяйства и реализуется через ролевой набор домохозяина» [13. С. 230]. «Для домохозяйства особо важны местоположение, клиентские, человеческий капитал» [13. С. 245]. «...базовый актив хозяйствующего субъекта – домохозяйства, должен учитываться в его балансе, чтобы соответствовать реальному положению дел» [13. С. 246].

Общепринято считать, что:

1. В качестве термина человеческий капитал представляет собой отражение капитала в человеке или совокупность человеческих активов, приносящих доход.

2. В качестве понятия человеческий капитал представляет собой определенную стоимость для работодателя в виде арендной (заработной) платы, а также инвестиций в него, при этом данный капитал создает добавленную стоимость, в том числе прибыль.

3. В качестве категории человеческий капитал выражает отношения между работодателем и работниками по поводу использования жизненных сил, знаний, умений и навыков последних для создания добавленной стоимости.

«Человеческий капитал отличается от физического капитала тем, что он неотделим от человека, его нельзя купить, можно лишь взять или предоставить в пользование на определенных ус-

ловиях, а также тем, что знания и навыки можно приобретать и без дополнительных инвестиций, а на практике, путем обучения на рабочем месте. В то же время человеческий капитал, как и физический, подвержен физическому и моральному износу: возможности человека могут со временем снижаться, познания скучеть, их носитель деградировать, а сами знания устаревать» [9. С. 80].

В зависимости от носителя-инвестора различаются четыре основных вида человеческого капитала:

- 1) индивидуальный;
- 2) присущий организации;
- 3) капитал страны;
- 4) международного региона.

Именно индивидуальный человеческий капитал относится к домашним хозяйствам. Только в отличие от компаний и государства данный вид капитала является неотъемлемой частью каждого члена домохозяйства. При этом все работы, осуществляемые членами домохозяйства по дому, также необходимо учитывать с точки зрения их альтернатив. Предлагаем данный вид капитала учитывать в чистой «доходной» оценке, т.е. в дисконтированной сумме будущих «чистых доходов» в горизонте планирования 5–10 лет (в случае принятия решения по долгосрочному кредиту или по формированию долгосрочного целевого фонда, то на срок данного кредита или фонда). По нашему мнению, данный вид актива (основного капитала) будет в большинстве домохозяйств превалировать.

В пассивной части, помимо стандартного заемного капитала (с учетно-аналитической точки зрения правильнее говорить «капитал лендоров») как источника формирования активов, в части домохозяйств может присутствовать так называемый «капитал домохозяйств». Под «капиталом домохозяйств» мы понимаем ту часть пассивов, которая в данный момент времени составляет баланса домохозяйства не распределена на цели расходования в будущем (обучение детей, лечение, отдых и т.д.).

### Выводы

1. Капитал домохозяйства – учетно-аналитическая категория, которая может присутствовать как в активах, так и в пассивах.

2. В категории «активы» выделяется специфичный вид капитала, свойственный только домохозяйствам, – это «базовый» актив. «Базовый» актив существует в нематериальной форме и представляет собой выражение человеческого капитала конкретного члена домохозяйства в учетно-аналитическом аспекте.

3. В категории «пассивы» авторы придерживаются также учетно-аналитической точки зрения и выделяют две категории капитала: «капитал домохозяйств» и «капитал лендоров».

4. Исходя из концепции В.В. Радаева о нерасчлененности отношений в экономике домохозяйств [14], трудно отнести человеческий капитал на домохозяйственном уровне к какому-либо конкретному обличью. Другими словами, по содержанию он объединяет основные моменты (свойства) экономического, культурного и социального капиталов, а по форме включает 3 части – инкорпорированный, т.е. то, что нельзя более-менее точно оценить, объективизированный (речь идет об имуществе домохозяйства – домохозяина) и в институционированном виде (трудовой договор, контракт, свидетельства, квалификация).

Предложенная авторами концепция капитала домохозяйств является с их точки зрения одним из основных элементов нового направления – домохозяйственный учет, позволяющая взглянуть на домохозяйство как на учетный объект, который способен генерировать новый объем учетно-финансовой информации. Получаемая информация из домохозяйственного учета позволит более качественно осуществлять финансовый менеджмент домохозяйств, в том числе в части оценки их кредитоспособности и выявления скрытых резервов.

### Литература

1. Бурдье П. Формы капитала // Классика новой экономической социологии / ред.: В.В. Радаев, Г.Б. Юдин. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 381 с.
2. Сорокин М.А., Черемисина С.В. Проблемы постановки управленческого учета на предприятиях коммунального комплекса // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 299. С. 140–143.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело, 1994. 627 с.
4. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968. 600 с.
5. Земцов А.А. Проблемы финансового менеджмента персоны // Проблемы финансов и учета. 2010. № 1. С. 3–13.
6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2005.
7. Осипова Т.Ю. Финансовый менеджмент хозяйствующего субъекта (на примере организации) // Проблемы учета и финансов. 2011. № 2. С. 31–40.
8. Земцов А.А. Введение в домохозяйственный учет // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 30(372). С. 25–41.
9. Zemtsov A.A., Gartsueva E.V. Theoretical approaches to the formation and development of human capital // Bulletin of the Karaganda University. Economy Series. 2016. № 1. P. 80–87.
10. Беляева Л.А. Нематериальный капитал: к методологии исследования // Социологические исследования. 2014. № 10 (366). С. 36–44.
11. Ковалев В.В. Проблема понятийной неопределенности в прикладной экономике // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. 2012. № 1. С. 3–19.
12. Ковалев В.В. О концепциях капитала // Экономика и управление. 2010. № 7 (57). С. 73–80.
13. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск: Издательский Дом ТГУ, 2015. 352 с.
14. Радаев В.В. Человек в домашнем хозяйстве // Социс. 1997. № 4. С. 64–72.

УДК 336.6

DOI: 10.17223/22229388/23/4

Н.Г. Набеева

## ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА ГРАЖДАН

*Рассматриваются этапы нормативного регулирования института банкротства граждан в России. Анализируются проблемные вопросы при банкротстве физических лиц в современных условиях.*

**Ключевые слова:** *банкротство физических лиц.*

Проблема несостоятельности (банкротства) претерпела на различных этапах развития Российской государства существенные изменения, которые определялись экономическим укладом и политической ситуацией в стране. Это находило отражение в ее различном нормативном регулировании. В советский период институт банкротства подвергся кардинальным изменениям. После Октябрьской революции 1917 г., в период военного коммунизма, финансовый анализ оказался в числе невостребованных государством наук. Лишь в период нэпа интерес к финансовым знаниям возродился, но ненадолго. В этот период исследования в сфере финансов продолжила «старая гвардия», получившая образование в дореволюционной России или за рубежом (Л.Н. Юровский, М.И. Богослов и др.) [1].

Нормативное регулирование отношений, связанных с банкротством в постреволюционный период, осуществлялось нормативными актами, в которые уже в 1927 г. были введены соответствующие главы, регулирующие вопросы несостоятельности и определяющие понятие «несостоятельность». Были регламентированы положения, касающиеся отказа управляющего от исполнения договоров, условия признания сделок недействительными и т.д. В этот период реализовалась основная доктрина – доминирующая роль государства, чьи интересы защищались в первую очередь. Законодательство защищало не законные интересы отдельных кредиторов, а общий хозяйственный результат [2, 3]. В последующем в нормативные акты было включено Положение о несостоятельности частных лиц, физических и юридических. С течением времени данные нормативные акты потеряли свое значение и не применялись. Начиная с 1930-х гг. правоотношения, связанные с несостоятельностью организаций и граждан, практически не регулировались. Государственная доктрина не признавала институт несостоятельности, поскольку при плановой социалистической экономике не могли возник-

нуть условия для банкротства организаций и граждан, так как частных предприятий не существовало, и считалось, что подъем материального благосостояния советских граждан гарантирует своевременное исполнение ими своих обязательств. Нормы о банкротстве были исключены из законодательства СССР.

С началом военных действий уголовное право приобретает милитаризированный характер. В военные годы особо остро встал вопрос обеспечения защиты экономических основ государства и государственной собственности [3]. В послевоенные годы действующая плановая система экономики создавала определенные условия для сбалансированной деятельности предприятий. Наряду с этим существовали планово-убыточные предприятия, наличие которых исходило из потребностей плановой экономики. В данных условиях контролирующими механизмом в соответствии с действующим законодательством выступали плановая ревизия и контроль со стороны правоохранительных органов [4]. Таким образом, в советский период государства и права институт несостоятельности (банкротства) утратил свое значение и был ликвидирован.

В условиях перехода России к рыночным отношениям возникли объективные предпосылки к процедурам банкротства организаций. Несостоятельность (банкротство) организаций представляет собой один из экономических инструментов регулирования рыночной конкуренции. Особое влияние на процесс банкротства оказали приватизация социалистической (государственной) собственности, а также политика государства, направленная на исключение из экономического оборота нерентабельных предприятий, защиту должников, способных восстановить собственную платежеспособность и сохранность рабочих мест.

Этап реформирования экономики России в 90-е гг. прошлого века предопределил принятие решений, регламентирующих деятельность предприятий в условиях рыночного хозяйства. Так, в российском законодательстве институт несостоятельности (банкротства) получил закрепление в Законе РФ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19 ноября 1992 г. № 3929-1 [5]. В ходе практического использования данного закона были выявлены отдельные серьезные недостатки: установление фактов преднамеренных банкротств крупных и социально значимых предприятий, а также использование процедур несостоятельности с нарушением интересов государства как кредитора и собственника. В законе отсутствовали положения о банкротстве гражданина. Под предприятием понималось занимающееся предпринимательской деятельностью юридическое лицо, или не образующие юридического лица предприниматели, или гражданин-предприниматель.

В результате в 1998 г. был принят новый Закон о банкротстве [6]. В данном законе был урегулирован ряд отношений, возникающих в связи с банкротством организаций, и установлен порядок признания банкротом индивидуальных предпринимателей и граждан, а именно: нормативно дано определение понятия «несостоятельность»; определены признаки банкротства, установлен порядок проведения процедур банкротства и т.д. Однако данный закон не сумел в полном объеме обеспечить защиту прав и интересов самих банкротов и в большей степени был направлен на защиту интересов кредиторов. В соответствии с законом гражданин считался неспособным удовлетворить требования кредиторов, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения и если сумма его обязательств превышает стоимость принадлежащего ему имущества. Закон выделял банкротство гражданина и индивидуального предпринимателя в самостоятельные процедуры и содержал разделы: «Общие положения», «Особенности банкротства индивидуальных предпринимателей», «Особенности банкротства крестьянского (фермерского) хозяйства». Так, основанием признания индивидуального предпринимателя банкротом являлась его неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и уплате обязательных платежей. При этом положения о банкротстве граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, подлежали введению в действие с момента вступления соответствующих изменений в ГК РФ; кроме того, соотнести стоимость имущества гражданина с суммой долгов было крайне сложно.

По мнению О.М. Свириденко, председателя Арбитражного суда г. Москвы, Закон о банкротстве 2002 г. является следующей ступенью в развитии института несостоятельности (банкротства), нацеленного на оздоровление экономической сферы путем избавления от не работающих, но формально существующих должников. При разработке названного закона законодатель применил четыре нововведения: в большей степени защитил собственника как участника процесса банкротства; предоставил возможность участникам влиять на стоимость продаваемого имущества, детально описал процедуру мирового соглашения, ввел институт саморегулируемых организаций, предоставил правовую возможность для восстановления предприятий, введя процедуру финансового оздоровления [2]. Более того, с 1 октября 2015 г. вступили в действие изменения, касающиеся процедуры банкротства граждан. В частности, закрепляются основания, порядок и последствия признания таких граждан несостоятельными. Уточняются процедуры, применяемые в деле о

банкротстве гражданина-должника, и особенности регулирования банкротства индивидуальных предпринимателей [7].

В новой редакции Закона вводятся понятия [8]: реструктуризация долгов гражданина, реализация имущества гражданина, финансовый управляющий. Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании гражданина банкротом обладают гражданин, конкурсный кредитор, уполномоченный орган. Отражены условия признания банкротом, а именно: требования к гражданину составляют не менее чем пятьсот тысяч рублей и указанные требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены.

После введения реструктуризации его долгов вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам, об уплате обязательных платежей. В ходе реструктуризации долгов гражданин может совершать сделки или несколько взаимосвязанных сделок только с письменного согласия финансового управляющего. С даты введения реструктуризации долгов гражданина его задолженность перед кредитором – кредитной организацией признается безнадежной задолженностью. В случае признания гражданина банкротом и введения реализации имущества гражданина все имущество гражданина составляет конкурсную массу. С даты признания гражданина банкротом сделки осуществляются только финансовым управляющим от имени гражданина и не могут осуществляться гражданином лично, при этом должник не вправе лично открывать банковские счета и вклады в кредитных организациях и получать по ним денежные средства.

После завершения расчетов с кредиторами гражданин, признанный банкротом, освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов. Освобождение гражданина от обязательств не допускается в случае, если:

- гражданин привлечен к ответственности за неправомерные действия при банкротстве, преднамеренное или фиктивное банкротство;

- предоставил недостоверные сведения или действовал незаконно.

Только в этом случае гражданин не освобождается от исполнения обязательств.

Таким образом, основное преимущество, которое предоставляет закон банкротам, – это способ наложить на три года мораторий на реестровые требования, а возможно, и вообще от них отказаться. В законе прописаны две основные стадии производства по делу о банкротстве: реструктуризация долга и реализация имущества.

В процессе реализации процедур банкротства гражданина на практике появятся некоторые трудности. В частности, в вопросах выявления

активов, если гражданин имеет имущество, которое находится на территории других стран. Также не исключено, что частные кредиторы, которые не будут участвовать в процессе банкротства, смогут и в дальнейшем пытаться взыскать задолженность. Поскольку гражданин, в отличие от юридического лица, не ведет бухгалтерский учет, не всегда обязан сдавать налоговую декларацию, не имеет обязанности сообщать об открытых счетах, а также заявлять об имеющейся собственности, возникнут серьезные проблемы при установлении его финансовой возможности погашения долгов до введения процедур банкротства и в ходе реализации имущества [9]. Возникнет проблема доказательства «придуманных» должником требований взаимозависимых кредиторов. Это позволит установить в реестре требований значительный перевес «своих» долгов и лишить реальных кредиторов права на самостоятельное обжалование сделок и других полномочий в процессе банкротства.

В качестве примеров приведем практику Арбитражного суда Томской области. Так, 08.02.2016 г. в Арбитражный суд Томской области поступило заявление «ПАО Сбербанк» о признании гражданина А.Б. Кормашова несостоятельным (банкротом) и включении в реестр требований кредиторов должника требования в сумме 141 417 185,17 руб., из которых: 137 687 407, 08 руб. – просроченная задолженность по основному долгу. Данная кредиторская задолженность образовалась в связи с поручительством А.Б. Кормашова по исполнению обязательств ООО «УАТ СТХМ» по кредитным договорам перед ПАО «Сбербанк России», АО «Газпромбанк», и ПАО «Банк ВТБ». Должник является безработным, ему принадлежит 26 331 обыкновенная акция АО «Спецтеплохиммонтаж» номинальной стоимостью 1 руб. (32,91 % уставного капитала), акции находятся в залоге у ПАО «Банк ВТБ». Исходя из пояснений представителя должника, иные активы у должника отсутствуют. В настоящее время постоянный источник дохода у должника отсутствует [10]. Таким образом, в процессе банкротства гражданина А.Б. Кормашова вероятность погашения требования кредиторов в данном случае очень низкая. Если имущества должника недостаточно для погашения требований всех кредиторов, такие требования считаются погашенными. Возможно предположить, что процедуры банкротства используются недобросовестными должниками в целях уклонения от погашения кредиторской задолженности, что может быть признаком преднамеренного банкротства.

15.12.2015 в Арбитражный суд Томской области поступило заявление акционерного общества «Российский сельскохозяйственный банк» о признании гражданки А.Р. Аминовой несостоя-

тельной (банкротом), в реестр требований кредиторов включены требования Акционерного общества «Российский сельскохозяйственный банк» в размере 22 297 600,72 руб., вытекающие из кредитных договоров [11]. Финансовым управляющим проведен анализ в соответствии с Временными правилами проверки арбитражными управляющими наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2004 г. № 855, установлено наличие признаков преднамеренного банкротства [12]. В данном случае управляющий обязан направить в органы внутренних дел заключение для решения вопроса о возбуждении уголовного дела для установления криминальной субкультуры [13].

Учитывая, что Временные правила не содержат конкретных правил анализа деятельности гражданина, вывод управляющего может быть сделан только на том основании, что А.Р. Аминова реализовывала часть имеющейся имущества в период до представления заявления в Арбитражный суд. При этом невозможно произвести конкретные расчеты коэффициентов, установить влияние конкретной сделки на платежеспособность гражданина, что необходимо при решении вопроса о возбуждении уголовного дела, оспаривания сделок.

Полнота сведений может быть установлена финансовым управляющим только при проведении мероприятий по выявлению имущества. Таким образом, законодатель не возлагает на гражданина ответственность за неполное представление информации об имуществе и иных сведений [14, 15].

На сегодняшнем этапе в правоприменительной и экономической науке имеются достаточно сложные и мало изученные проблемы оценки ситуации, связанные с преднамеренным банкротством граждан. Дальнейшее развитие методического обеспечения экономической деятельности требует пристального внимания к вопросам применения специальных знаний при анализе финансово-хозяйственной деятельности предпринимателей в условиях их неплатежеспособности. Важным моментом при решении данных проблем будет развитие комплекса мер по дальнейшему усовершенствованию института банкротства граждан, куда входит разработка новых методик диагностики преднамеренного банкротства.

Для этого необходимы сбор статистического материала, анализ собранных данных и выведение средних показателей. При этом выбранные методики целесообразно уточнять на основе статистических данных ежегодно для каждого субъекта Федерации и каждого сектора экономики (строительство, энергетика, машиностроение, сельское хозяйство, торговля, оказание услуг и пр.), так как удельный вес коэффициентов значительно варьируется.

*Литература*

1. Лушникова М.В. Наука финансового права на службе государства: историко-правовой очерк // Юрист. 2014. № 4. С. 25–30.
2. Свириденко О.М. История и современная концепция института несостоятельности (банкротства) в России // Банковское право. 2010. № 6. С. 29–39.
3. Блинова В.В. Борьба с экономической преступностью в годы Великой Отечественной войны: историко-правовой аспект // 6-я Междунар. науч.-практ. конф. «Кутафинские чтения». Ч. 2. М., 2014. С. 139–140.
4. Мизиковский Е.А., Рябышко Л.Р. Аудит банкротства предприятий // Аудиторские ведомости. 2008. № 3. С. 38–42.
5. Закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» от 19 ноября 1992 г. № 3929-1.
6. Федеральный закон от 08.01.1998 № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
7. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)».
8. Харитонов Г.А. Проблемные вопросы процедур банкротства физических лиц // Арбитражный управляющий. 2016. № 3. С. 35–38.
9. Володкина А.И. Особенности возбуждения дел о банкротстве граждан // Арбитражные споры. 2016. № 3. С. 81–94.
10. Решение Арбитражного суда Томской области от 11.04.2016 по делу № А67-489-2016\_20160411 [Электронный ресурс]. Режим доступа: [[http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/9f8c583de530-42f1-9b4b-4f8c92ee93d9/A67-489-2016\\_20160411\\_Re](http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/9f8c583de530-42f1-9b4b-4f8c92ee93d9/A67-489-2016_20160411_Re)] (дата обращения: 01.11.2016).
11. Решение Арбитражного суда Томской области от 28.10.16 по делу № А67- 8818/2015 [Электронный ресурс]. Режим доступа [[http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/9f8c583d-e530-42f1-9b4b-4f8c92ee93d9/A67-489-2016\\_20160411\\_Re](http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/9f8c583d-e530-42f1-9b4b-4f8c92ee93d9/A67-489-2016_20160411_Re)] (дата обращения: 01.11.2016).
12. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=51004> (дата обращения: 14.02.2013).
13. Земцов А.А. Уголовно-правовые статусы домохозяина // Проблемы учета и финансов. 2016. № 1(21). С. 10–23.
14. Набеева Н.Г. Сравнительный анализ методик диагностики преднамеренного банкротства // Сибирская финансовая школа. 2015. № 3(110). С. 94–97.
15. Гриневич Л.С., Набеева Н.Г. Методика диагностики преднамеренного банкротства путем моделирования баланса расчетно-редукционным способом // Сибирская финансовая школа. 2015. 6(113). С. 180–184.

**УДК 336.71****DOI: 10.17223/22229388/23/5*****М.А. Афанасьева, Ю.М. Ильиных***

## **ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

*Исследована депозитная политика коммерческого банка в современных условиях. Рассмотрены сущность и основные элементы депозитной политики, проведен анализ депозитного портфеля ПАО «МДМ Банк», выявлены особенности депозитной политики и проблемы, связанные с ее реализацией в исследуемом банке, и определены пути их решения.*

**Ключевые слова:** депозитная политика, элементы депозитной политики, депозиты юридических лиц, вклады физических лиц, процентная маржа.

Проработанная и экономически обоснованная депозитная политика – это залог развития любого коммерческого банка. Депозитная политика должна учитывать особенности деятельности самой кредитной организации и ее клиентов, выбранные приоритеты дальнейшего роста и улучшения качественных показателей деятельности банка, социально-экономические условия [1].

Депозитная политика – это система мер, направленных банком на привлечение свободных денежных ресурсов юридических, физических лиц с последующим их размещением на взаимо выгодной основе [2].

В рамках депозитной политики банк определяет виды депозитов, предельные сроки и хране-

ния, основные правила совершения операций и другие условия [3].

Рассмотрим основные элементы депозитной политики:

- определение целей и задач банка в данной области;
- разработка правил совершения операций по вкладам;
- определение оптимального сочетания различных видов вклада и предельных сроков их хранения;
- разработка правил открытия и закрытия счетов по вкладам;
- определение режима пользования счетом [4].

Проведем анализ депозитной политики и выявим ее особенности на примере ПАО «МДМ Банк».

Следует отметить, что ПАО «МДМ Банк» – один из лидеров финансового рынка Сибири. Это крупная современная кредитная организация, оказывающая широкий спектр банковских услуг и обслуживающая индивидуальных, корпоративных клиентов различных форм и направлений деятельности. Рассмотрим рыночные позиции ПАО «МДМ Банк» на 01.01.2016 г. (табл. 1).

Результаты деятельности банка показывают, что он занимает твердые позиции в банковской системе региона и подтверждает право занимать одно из ведущих мест на рынке финансовых услуг. Что касается ассортимента депозитных продуктов, которые предлагает ПАО «МДМ Банк», то он очень широк. В настоящее время ПАО «МДМ Банк» предлагает следующие виды вкладов, которые могут быть разделены на три основные группы:

- срочные вклады;
- вклады для расчетов;
- пенсионные вклады [6].

*Таблица 1***Рыночные позиции ПАО «МДМ Банк» на 01.01.2016 г. [5]**

| Место (позиция)                           | Показатели                                      |
|---|---|
| 24-е (по России)<br>20-е (по региону)     | Активы нетто                                    |
| 34759-е (по России)<br>432-е (по региону) | Чистая прибыль                                  |
| 32-е (по России)<br>27-е (по региону)     | Капитал   |
| 26-е (по России)<br>22-е (по региону)     | Кредитный портфель                              |
| 15-е (по России)<br>14-е (по региону)     | Просроченная задолженность в кредитном портфеле |
| 16-е (по России)<br>16-е (по региону)     | Вклады физических лиц                           |
| 26-е (по России)<br>20-е (по региону)     | Вложения в ценные бумаги                        |

Показатель уровня процентной ставки находится в прямой зависимости от следующих факторов:

- размер суммы, которая размещена на депозите;
- сроки размещения вкладов.

Политика ПАО «МДМ Банк» в работе с физическими лицами основана, прежде всего, на работе с широким кругом физических лиц, чему способствует развитая сеть отделений. Другой блок клиентов составляют сотрудники организаций и предприятий. Банк осуществляет открытие и ведение счета физических лиц в рублях и иностранной валюте на основании договоров, которые различаются в зависимости от срочности счета [2].

ПАО «МДМ Банк» проводятся мероприятия, которые направлены на рост в общем объеме средств на счетах физических лиц доли срочных

ресурсов. Так, для постоянных вкладчиков банком проводится бонусная программа «Премиальный процент».

Анализ существующих депозитных продуктов ПАО «МДМ Банк» показывает, что показатель процентной ставки обладает широким диапазоном. Так, показатель уровня процентной ставки по некоторым вкладам невысок, поскольку у банка возникают дополнительные расходы, которые связаны с содержанием данных депозитов (операции пополнений и снятий).

Рассмотрим депозитный портфель исследуемого банка (табл. 2).

**Состав и структура депозитного портфеля ПАО «МДМ Банк» за 2012–2014 гг., млн руб. [6]**

| Показатель               | 01.01.2013 |            | 01.01.2014 |            | 01.01.2015 |            | Темп роста (снижения), 2014/2012, % |
|--------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
|                          | Млн руб.   | Уд. вес, % | Млн руб.   | Уд. вес, % | Млн руб.   | Уд. вес, % |                                     |
| Депозиты                 | 201 230    | 100,0      | 180 524    | 100,0      | 225 076    | 100,0      | 111,9                               |
| Депозиты юридических лиц | 79 461     | 39,5       | 68 164     | 37,8       | 71 994     | 32,0       | 90,6                                |
| Депозиты физических лиц  | 121 769    | 60,5       | 112 360    | 62,2       | 153 082    | 68,0       | 125,7                               |

Необходимо отметить, что депозиты физических лиц на протяжении 2012–2014 гг. увеличиваются, депозиты юридических лиц за период с 2012 по 2014 г. снижаются на 9,4 %, а в 2013 г.

по сравнению с 2012 г. произошло сокращение на 14,2 %.

Рассмотрим более подробно состав и структуру вкладов физических лиц (табл. 3).

**Таблица 3**

**Состав и структура депозитов физических лиц в ПАО «МДМ Банк» за 2012–2014 гг., млн руб. [5]**

| Показатель                     | 01.01.2013 |            | 01.01.2014 |            | 01.01.2015 |            | Темп роста (снижения), 2014/2012, % |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
|                                | Млн руб.   | Уд. вес, % | Млн руб.   | Уд. вес, % | Млн руб.   | Уд. вес, % |                                     |
| Текущие / расчетные счета      | 12 873     | 10,6       | 12 077     | 10,7       | 11 378     | 7,4        | 88,4                                |
| Срочные депозиты               | 108 896    | 89,4       | 100 283    | 89,3       | 141 704    | 92,6       | 130,1                               |
| Всего депозитов физических лиц | 121 769    | 100        | 112 360    | 100        | 153 082    | 100        | 125,7                               |

Наибольший удельный вес в структуре вкладов физических лиц занимают срочные депозиты, их доля в 2014 г. возросла на 3,1 %, а рост соста-

вил 30,1 %. В целом депозиты физических лиц увеличились на 25,7 % за исследуемый период (табл. 4).

**Состав и структура депозитов юридических лиц в ПАО «МДМ Банк» за 2012–2014 гг., млн руб. [6]**

| Показатель                      | 01.01.2013 |            | 01.01.2014 |            | 01.01.2015 |            | Темп роста (снижения), 2014/2012, % |
|---------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------------------------------|
|                                 | Млн руб.   | Уд. вес, % | Млн руб.   | Уд. вес, % | Млн руб.   | Уд. вес, % |                                     |
| Текущие / расчетные счета       | 24 979     | 31,4       | 23 453     | 34,4       | 19 823     | 27,5       | 79,4                                |
| Срочные депозиты                | 54 482     | 68,6       | 44 698     | 0,7        | 52 171     | 72,5       | 95,8                                |
| Договоры «РЕПО»                 | –          |            | 13         | 0,0        | –          |            | –                                   |
| Всего депозитов юридических лиц | 79 461     | 100        | 68 164     | 100        | 71 994     | 100        | 90,6                                |

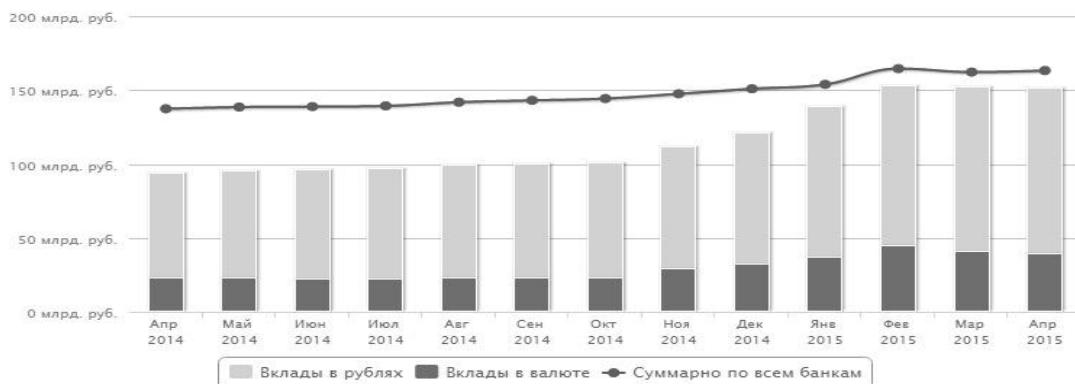


Рис. 1. Вклады населения в ПАО «МДМ Банк» за апрель 2014 – апрель 2015 г.

Депозиты юридических лиц за исследуемый период снизились на 9,4 %. Суммы на текущих и расчетных счетах уменьшились на 20,6 %, на срочных депозитах – на 4,2 %.

Рассмотрим вклады населения в ПАО «МДМ Банк» за последний год (рис. 1).

Вклады населения в ПАО «МДМ Банк» за апрель 2014 – апрель 2015 г. возросли на 51 %, в основном рост был за счет вкладов в рублях. Увеличение данного показателя с ноября 2014 г. объясняется увеличением ключевой ставки, которое повлекло за собой увеличение ставки по депозитам, а соответственно привлекло клиентов.

Наибольший удельный вес вкладов населения – 38 % – составляют вклады сроком от 1 года до 3 лет. Немного меньшей долей обладают вклады сроком от 180 дней до 1 года – 35 %.

Наибольший удельный вес средств бизнеса приходится на расчетные счета и счета до востребования – 46 %.

По результатам анализа депозитных операций ПАО «МДМ Банк» в период 2012–2014 гг. можно сделать вывод о том, что на протяжении этих лет руководство проводило в жизнь стратегическую линию на максимальное расширение привлечения средств населения страны в депозиты и укрепление на этой основе своей ресурсной базы.

Таблица 5

Концентрация средств клиентов ПАО «МДМ Банк» по отраслям за 2012–2014 гг., млн руб.

| Отрасль  | 01.01.2013  |               | 01.01.2014  |               | 01.01.2015  |               | Темп роста<br>(снижения),<br>2014/2012 гг.,<br>% |
|--|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|--|
|  | Млн<br>руб. | Уд.<br>вес, % | Млн<br>руб. | Уд.<br>вес, % | Млн<br>руб. | Уд.<br>вес, % |  |
| Физические лица                                | 121 769     | 61            | 112 360     | 62            | 153 082     | 68            | 125,7  |
| Государственные<br>организации                 | 19 189      | 10            | 10 715      | 6             | 9 004       | 4             | 46,9   |
| Финансовая деятель-<br>ность                   | 17 131      | 8             | 16 329      | 9             | 19 858      | 9             | 115,9  |
| Торговля                                       | 17 427      | 9             | 15 233      | 8             | 14 026      | 6             | 80,5   |
| Обрабатывающая<br>промышленность               | 10 859      | 5             | 12 019      | 7             | 10 420      | 5             | 96,0   |
| Строительство                                  | 7 821       | 4             | 7 757       | 4             | 9 884       | 4             | 126,4  |
| Добывающая и неф-<br>тяная промышлен-<br>ность | 545         |               | 316         |               | 3 146       | 1             | 577,2  |
| Прочие   | 6 489       | 3             | 5 795       | 4             | 5 656       | 3             | 87,2   |
| Депозиты, всего                                | 201 230     | 100           | 180 524     | 100           | 225 076     | 100           | 111,9  |

Анализируя данные табл. 5, можно отметить, что средства физических лиц занимают наибольшую долю в общем объеме депозитного портфеля ПАО «МДМ Банк» на протяжении 2012–2014 гг., наблюдается их рост на 25,7 %. Значительно сократилась доля средств государственных организаций, сферы торговли и обрабатывающей про-

мышленности. Произошел значительный прирост (577,2 %) средств добывающей и нефтяной промышленности.

Далее в табл. 6 представим анализ соотношения выданных кредитов и привлеченных депозитов и сделаем вывод об эффективности работы банка.

Таблица 6

**Сравнительная характеристика объемов выданных средств и привлеченных средств в ПАО «МДМ Банк»  
за 2012–2014 гг., млн руб.**

| Показатель                | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 | Темпы роста, % |             |
|---------------------------|------------|------------|------------|----------------|-------------|
|                           |            |            |            | 2013 / 2012    | 2014 / 2013 |
| Кредиты юридическим лицам | 124 731    | 104 517    | 129 119    | 83,8           | 123,5       |
| Кредиты физическим лицам  | 56 951     | 51 530     | 52 293     | 90,5           | 101,5       |
| Депозиты юридических лиц  | 79 461     | 57 449     | 62 990     | 72,3           | 109,6       |
| Вклады физических лиц     | 121 769    | 112 360    | 153 082    | 92,3           | 136,2       |

Темпы роста привлеченных средств физических лиц на протяжении 2012–2014 гг. были выше темпов роста выданных кредитов. Кредиты юридическим лицам в 2013 г. сократились на 16,2 %, а в 2014 г., наоборот, увеличились на 23,5 %. Депозиты юридических лиц снизились в 2013 г. на 27,7 %, а в 2013 г. темп прироста составил 9,6 %.

В целом можно сказать, что темпы роста привлеченных средств выше темпов роста выданных средств, что позволяет сделать вывод о том, что

пассивы банка растут быстрее активов. Это говорит о не совсем эффективном размещении привлеченных средств ПАО «МДМ Банк».

В табл. 7 представим показатели эффективности депозитных ресурсов ПАО «МДМ Банк» за 2012–2014 гг.

В ПАО «МДМ Банк» наблюдается снижение показателя чистой процентной маржи, это позволяет говорить об ухудшении показателей прибыльности банка.

Таблица 7

**Показатели эффективности привлеченных депозитных ресурсов в ПАО «МДМ Банк» за 2012–2014 гг., млн руб. [5]**

| Показатель  | 01.01.2013 | 01.01.2014 | 01.01.2015 |
|---|------------|------------|------------|
| Процентные доходы по ссудам                             | 23 217     | 22 647     | 21 670     |
| Процентные расходы по привлеченным средствам в депозиты | 11 440     | 11 751     | 11 601     |
| Среднегодовые доходные активы                           | 255 387    | 278 558,1  | 249 205    |
| Среднегодовая чистая ссудная задолженность              | 181 682    | 156 047    | 181 412    |
| Среднегодовая сумма привлеченных депозитов              | 201 230    | 180 524    | 225 076    |
| Чистая процентная маржа, %                              | 4,6        | 3,9        | 4,0        |
| Чистый СПРЭД, %   | 0,07       | 0,08       | 0,07       |
| Коэффициент средней стоимости привлекаемых ресурсов     | 0,06       | 0,07       | 0,05       |

Коэффициент средней стоимости привлекаемых ресурсов в 2012–2014 гг. имеет тенденцию к уменьшению, его незначительное увеличение в 2013 г. может свидетельствовать об увеличении стоимости привлекаемых ресурсов. Чистый процентный СПРЭД менялся незначительно.

На основе полученной информации о финансовой деятельности ПАО «МДМ Банк» были сделаны следующие выводы:

– депозитная политика ПАО «МДМ Банк» состоит из базовой линейки и линейки специальных вкладов;

– депозиты физических лиц на протяжении исследуемого периода увеличились на 25,7 %;

– в 2014 г. по сравнению с 2012 г. произошло снижение доли депозитов юридических лиц на 9,4 %, при этом удельный вес расчетных и текущих счетов в структуре депозитов юридических лиц снизился с 34,7 % в 2013 г. до 27,5 % в 2014 г.;

– темпы роста привлеченных средств выше темпов роста выданных средств, что позволяет сделать вывод о том, что пассивы банка растут быстрее активов;

– наблюдается снижение показателя чистой процентной маржи, это позволяет говорить об ухудшении показателей прибыльности банка.

Стоит отметить, что в настоящее время происходит слияние ПАО «МДМ Банк» и ПАО «БИНБАНК», при этом объединенный банк продолжит работать под брендом последнего. Конечно, это повлечет за собой некоторые изменения и в депозитной политике проходящих этап реорганизации коммерческих банков. В настоящее время банки уже работают в рамках единой системы управления, унифицированной продуктовой линейки. Чтобы не создавать никаких неудобств клиентам, которые ранее заключили договоры по вкладам в ПАО «МДМ Банк», было принято решение не изменять условия по ним и не перезаключать договоры.

#### *Литература*

1. Коляда Н.И. Развитие дистанционного обслуживания в банковской системе Алтайского края // Вестник алтайской науки. 2015. № 2 (24). С. 180–184.
2. Насырова А.П. Депозитная политика коммерческого банка // Молодой ученый. 2014. № 2. С. 508–511.
3. Рау Э.И. Как защищены вкладчики коммерческих банков // Вестник алтайской науки. 2015. № 2 (24). С. 235–238
4. Швецов Ю.Г., Мартенс А.А. Депозитные и электронные деньги: специфика и принципиальные отличия // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2014. № 5. С. 16.
5. Сайт ПАО «МДМ Банк»: [www.mdm.ru](http://www.mdm.ru)
6. Ильиных Ю.М. Развитие системы страхования банковских вкладов в условиях финансово-экономического кризиса // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 2. С. 31–32.

**УДК 331.25****DOI: 10.17223/22229388/23/6****T.H. Глазкова, Ю.С. Исакова**

## **РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ**

*Рассматривается проблема недостатка долгосрочных финансовых ресурсов в российской экономике, необходимых для технологического обновления отраслей народного хозяйства и роста уровня жизни населения.*

**Ключевые слова:** пенсионные накопления, негосударственный пенсионный фонд, долгосрочное финансирование, инфраструктура.

В условиях негативной экономической конъюнктуры, в том числе закрытия внешних рынков капитала для национальной банковской системы, средства пенсионных фондов все чаще рассматриваются как внутренние резервы развития. Отсюда следует, что вопросы формирования и инвестирования пенсионных накоплений, а также перспективы их использования в качестве гарантированной и долгосрочной ликвидности становятся все более актуальными. Совершенствование управления пенсионными сбережениями как практически единственным источником внутренних инвестиционных ресурсов способно внести значимый вклад в модернизацию национальной экономики посредством влияния на развитие производства, обновление инфраструктуры, стабилизацию отношений в социальной сфере.

Исходя из этого, можно сформулировать две основополагающие задачи, стоящие перед накопительной составляющей пенсионной системы:

1) повышение личной ответственности и заинтересованности застрахованных лиц в формировании своих пенсионных прав;

2) создание значительных инвестиционных ресурсов, необходимых для экономического развития, посредством инвестирования пенсионных накоплений в производственный сектор и инфраструктуру через общепринятые финансовые инструменты.

В настоящее время эффективность отечественной накопительной пенсионной системы ограничена экономическими, социально-демографическими и политико-правовыми факторами. Об этом говорят результаты межстрановых сравнений по показателю «доля активов НПФ в ВВП». Если в России величина данного показателя находится на уровне около 2 % ВВП, то, например, у государств североамериканского континента может достигать 100 % ВВП. Очевидно, что при таком разрыве инвестиционный потенциал пен-

сионных фондов экономически развитых стран будет заведомо выше инвестиционного потенциала российских НПФ.

Среди экономических дестабилизаторов первым по значимости фактором, удерживающим граждан от обращения в НПФ, является низкий уровень жизни основной массы населения. По данным Федеральной службы государственной статистики, численность населения с доходами ниже прожиточного минимума за 2015 г. увеличилась на 18 %, составив 19,1 млн человек, или 13 % населения страны, что служит источником социальной напряженности и делает невозможным формирование пенсионных сбережений [1].

Препятствует притоку средств в НПФ неспособность граждан оценить свои потенциальные доходы и расходы по причине сложности прогнозирования покупательной способности будущих пенсий. Согласно исследованию Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), проведенного в 2015 г. среди 1 600 респондентов, 63 % опрошенных не пользуются никакими инструментами сбережений в целях обеспечения достойного проживания, в том числе в старости, и только 9 % заинтересованы в совершении пенсионных отчислений [2]. Здесь также приходится говорить о финансовой грамотности населения, под которой понимается способность отдельных граждан управлять своими финансами и принимать обоснованные решения, в частности, планировать жизнь в будущем, в том числе после выхода на пенсию. В результате наличия «пробелов» в понимании процесса реформирования пенсионной системы застрахованные лица и НПФ теряют потенциальные доходы.

По-прежнему остается высокой доля неформальной экономики, социальные взносы которой не поступают в пенсионную систему. Наличие неформальной занятости снижает пропорцию между пенсионерами и работниками, уплачивающими взносы, вследствие чего пенсионной системе необходима дополнительная финансовая поддержка в виде трансфера из федерального бюджета, что при ежегодной индексации пенсий на величину инфляции с учетом демографического фактора станет неподъемной задачей к 2018 г. [3].

Немаловажным является тот факт, что средства пенсионных накоплений могут быть инвестированы в ограниченный перечень активов, отвечающих достаточно жестким требованиям. Так, акции должны быть включены хотя бы в один котировальный список высшего уровня, а облигации должны быть допущены к организованным торгу и одновременно соответствовать хотя бы одному из следующих требований: включение в котировальный список высшего уровня; наличие рейтинга долгосрочной кредитоспособности по классификации рейтинговых агентств Fitch-Ratings, Standard & Poor's, Moody's Investors Service

или «Эксперт РА»; наличие государственной гарантии Российской Федерации или гарантии государственной корпорации «Внешэкономбанк». Очевидно, что при таких требованиях доступ к финансированию инвестиций за счет средств НПФ могут получить только крупнейшие российские предприятия.

Учитывая установленные негативные социально-экономические тенденции, органы власти делают определенные шаги на пути совершенствования накопительного элемента пенсионной системы. В 2016 г. был изменен порядок перехода клиентов из фонда в фонд с целью увеличения горизонта инвестирования и вывода из-под ежегодной переоценки инвестиционной части портфеля. По действующему законодательству обращаться в отделения пенсионных фондов с заявлением о выборе способа управления средствами пенсионных накоплений без финансовых потерь возможно один раз в 5 лет. Существуют две категории подобных заявлений: заявления о переходе («срочные» заявления) и о досрочном переходе («досрочные» заявления). Первые предполагают перевод средств в новый НПФ по истечении пятилетнего срока с года подачи документов; в таком случае гражданину гарантуется вся сумма пенсионных накоплений независимо от убытков на финансовом рынке и сохраняется весь инвестиционный доход. Во втором случае переход осуществляется в году, следующем за годом подачи соответствующего заявления, однако застрахованное лицо рискует потерять инвестиционный доход и часть номинальной стоимости накоплений по причине возможных фиксированных убытков НПФ от инвестирования средств. Подобными мерами государство стремится стабилизировать величину активов НПФ, предоставив им возможность инвестировать средства на долгосрочной основе, не опасаясь их изъятия из проектов, что должно положительно сказаться на доходности фондов как ключевом показателе их функционирования.

Положительным моментом является создание для застрахованных лиц в 2015 г. системы гарантий возвратности и сохранности накоплений, находящейся под управлением Агентства по страхованию вкладов (далее – АСВ), главной задачей которой является защита прав застрахованных лиц на случай финансового кризиса, недобросовестности НПФ или управляющих компаний. Данная система имеет двухуровневую структуру: первый уровень включает резервы по обязательному пенсионному страхованию, создаваемые у каждого страховщика (внутренние гарантитные фонды), второй – общенациональный Фонд гарантирования пенсионных накоплений, находящийся под управлением АСВ.

Вместе с тем на современном этапе Россия занимает довольно слабую позицию в меж-

дународных пенсионных рейтингах. Согласно оценке организации HelpAge International, рассчитываемой на основании усредненных показателей материальной обеспеченности пенсионеров, состояния их здоровья, степени развития социальной среды, Россия по уровню пенсионного обеспечения в 2015 г. занимала 65-е место, уступив Никарагуа, Таджикистану, Гватемале, Хорватии, Литве и Белоруссии, опередив некоторые африканские и азиатские страны [4]. Соответственно, большое значение для эффективного развития национальной пенсионной системы как источника долгосрочного капитала имеет изучение наиболее успешного зарубежного опыта по данному вопросу и его адаптация к отечественным условиям.

Современные пенсионные системы наиболее развитых стран Европы и Америки структурно схожи с действующей пенсионной системой в России, имеющей аналогичные составляющие. Как правило, первый уровень представлен государственным обязательным страхованием, основанным на принципе солидарности поколений; на втором уровне – накопительная часть с обязательной уплатой взносов со стороны работодателя и наемного работника, управление которой осуществляется негосударственными пенсионными фондами; третий уровень – индивидуальный, формируемый в страховой компании или коммерческом банке на специальных пенсионных счетах. Принципиальным отличием является тот факт, что в зарубежных странах четко прослеживается разделение ответственности между работником и работодателем за пенсионные взносы, что существенно влияет на заинтересованность трудящегося населения в решении вопроса материальной обеспеченности при прекращении трудовой деятельности по старости. Такая мера побуждает население к более активной гражданской позиции, касающейся накопительной части пенсии.

По данным Организации экономического развития и сотрудничества – Organisation for Economic Cooperation and Development (далее – ОЭСР), совокупные пенсионные активы, которыми располагала пенсионная индустрия стран-участниц ОЭСР на начало 2015 г., оцениваются более чем в 38 трлн долл. и находятся под управлением частных и государственных пенсионных фондов, страховых компаний и других коллективных инвесторов [5]. Наибольшее участие в формировании данных активов принимают такие страны, как Австралия, США, Канада, Чили, Израиль, Ирландия и Финляндия. В странах ОЭСР пенсионные фонды аккумулировали порядка 25 трлн долл., что составляет 66 % от общего числа частных пенсионных активов на начало 2015 г. При этом средний темп их прироста за десятилетний период оказался равным 6 %, а за последние шесть лет – 8 %, несмотря на то, что финансовый кризис 2007–2008 гг. привел к существенному снижению пенсионных активов на 19 % [5].

Для сравнения в России доля совокупных пенсионных активов в пенсионных фондах составляет 5,9 % ВВП, что существенно ниже среднего уровня – 37 % ВВП для стран-членов ОЭСР и 16 % ВВП для стран, не являющихся участниками данной организации. Среди последней группы стран значение исследуемого показателя выше общероссийского у Мальты (27 %), Перу (20 %), Таиланда (7 %) и Македонии (6 %) [5]. В странах, не входящих в ОЭСР, активы под управлением пенсионных фондов, как правило, не превышают размер их экономики, что объясняется недостаточной зрелостью пенсионных систем. Например, в Армении в обязательном порядке внедрение накопительной составляющей произошло только в 2014 г.

Зарубежные пенсионные фонды, равно как и отечественные, преимущественно инвестируют денежные средства в традиционные классы активов, к которым относятся акции, государственные и корпоративные облигации, банковские депозиты. Доля указанных активов в совокупном портфеле зарубежных фондов стран-членов ОЭСР на начало 2015 г. составила 84,7 %, причем 23,8 % портфеля приходилось на акции, 51,3 % занимали векселя и облигации, 9,6 % составляли депозиты и средства на счетах кредитных организаций. Пенсионные фонды в странах, не входящих в ОЭСР, относятся к инвестированию средств в традиционные классы активов чуть более предпочтительно (89,6 % в общей сложности): 27,3 % портфеля приходится на акции, 51,9 % – на векселя и облигации, 10,3 % – на депозиты и средства на счетах [5]. В целом усредненный портфель крупного пенсионного фонда лишь на 54,9 % состоит из инвестиций в бумаги с фиксированной доходностью и банковские депозиты (счета), доля инвестиций в акции компаний составляет 29,8 %, на альтернативные инвестиции, включая инфраструктуру, приходится 15,3 % от общего объема [6]. Альтернативные классы активов помимо вложений в объекты инфраструктуры представлены займами, инвестициями в недвижимость, паями инвестиционных фондов, страховыми контрактами и структурированными продуктами. Доля указанных инвестиций в портфелях крупнейших пенсионных фондов выросла с 14,3 % в конце 2010 г. до 15,3 % к 2015 г. [6]. В некоторых странах частные пенсионные фонды показали за последнее десятилетие растущий интерес к вложению средств в объекты недвижимости. Такая тенденция заметна в четырех странах с крупнейшими объемами пенсионного рынка, а именно: в Канаде, Швейцарии, Соединенных Штатах и Австралии.

Анализ зарубежной практики показывает постепенное смещение акцента инвестирования пенсионных накоплений от традиционных инструментов в сторону альтернативных, среди кото-

рых присутствуют инвестиции в инфраструктуру. Таким образом, пенсионные накопления позволяют одновременно решать две задачи: инвестировать средства в реальную экономику и обеспечивать граждан достойной будущей пенсии. К числу наиболее известных проектов, профинансированных за счет пенсионных накоплений, следует отнести транснациональную железную дорогу в Австралии и Лондонскую кольцевую автомагистраль. По данным опроса, проведенного ОЭСР, крупнейшие пенсионные фонды предпочитают такие направления вложений, как транспорт и энергетика; возобновляемые источники энергии и объекты социальной инфраструктуры являются относительно новыми сегментами рынка и пока менее популярны среди инвесторов, хотя их доля в структуре портфеля начинает возрастать [6].

Таким образом, инвестиции в реальный сектор экономики становятся привлекательными по нескольким причинам:

- 1) долгосрочный характер инвестиций соответствует долгосрочному характеру пенсионных накоплений;
- 2) инвестиции в реальные проекты позволяют диверсифицировать инвестиционный портфель по причине слабой корреляции с традиционными финансовыми инструментами;
- 3) доходы от инвестиций привязаны к инфляции и находятся на несколько процентных пунктов выше данного показателя, поэтому способны генерировать привлекательную доходность по сравнению со ставками по депозитам и купонами по государственным ценным бумагам.

Учитывая важность развития инфраструктуры для экономического роста и устойчивого развития территорий, ОЭСР были разработаны принципы участия частного сектора и государства в финансировании социально значимых объектов. Система принципов призвана оказать помощь в рациональной организации механизма инвестирования, поэтому раскрывает несколько ключевых аспектов:

- 1) определение способов потенциального вовлечения частного сектора;
- 2) создание соответствующей институциональной и правовой среды для осуществления инвестиций в инфраструктуру;
- 3) поддержание заинтересованности частного сектора в улучшении благосостояния населения и экономическом развитии территорий;
- 4) поощрение ответственного делового поведения.

Таким образом, инвестиции пенсионных накоплений в реальные долгосрочные социально значимые проекты позволяют сократить расходы государства, диверсифицировать инвестиционный портфель и получить приемлемую доходность при должном надзоре за участниками финансового рынка.

В России сегодня наиболее привлекательными направлениями для вложений пенсионных накоплений являются строительство дорожной инфраструктуры (35 %), модернизация промышленных предприятий (29 %), добыча и переработка сырья (21 %) [7]. Выручка проектов и условия обслуживания долга привязаны к уровню инфляции, что делает эти инвестиции интересными для управляющих компаний фондов с точки зрения показателей доходности. Надежность вложений гарантируется государством за счет обеспечения достаточного объема доходов у объектов инфраструктуры, необходимых для обслуживания долга.

Здесь интересен опыт НПФ «Промагрофонд», НПФ «Благосостояние» и НПФ «Наследие», с участием средств которых построен Ледовый дворец «Волга-Спорт-Арена» в Ульяновске. В 2012 г. между правительством Ульяновской области и ЗАО «Волга-Спорт», проектной компанией, созданной для реализации концессионных проектов в спортивной инфраструктуре за счет средств НПФ, было заключено концессионное соглашение на строительство, оснащение оборудованием и эксплуатацию спортивного комплекса с искусственным льдом сроком на 12 лет. Решение о создании нового спорткомплекса было принято после подачи заявки на проведение Чемпионата мира по хоккею с мячом в 2016 г. в Ульяновске. Финансирование строительства происходило путем размещения документарных неконвертируемых процентных облигаций на сумму 1,9 млрд руб., основными приобретателями которых выступили негосударственные пенсионные фонды из числа крупнейших участников рынка пенсионных накоплений. Еще одним успешным примером инвестирования средств названных НПФ является создание трех физкультурно-оздоровительных комплексов в Нижегородской области: «Богатырь» в рабочем поселке Красные Баки, «Звезда» в г. Павлове и «Колос» в г. Лукояново.

НПФ «Будущее», НПФ «СтальФонд», НПФ «Лукойл-Гарант» и НПФ «Электроэнергетика» выступили основными инвесторами строительства участка платной скоростной дороги М11 Москва–Санкт-Петербург. Финансирование проекта происходило за счет пенсионных накоплений посредством покупки инфраструктурных облигаций на общую сумму 5,5 млрд руб. Облигации обеспечивают гарантированную доходность: долгосрочные инвестиции на 15 лет дадут клиентам НПФ в каждые из первых трех лет доходность на уровне 13,25 %, далее по формуле «индекс потребительских цен + 2,5 %» [8].

Вместе с тем наблюдается рост числа НПФ, проявляющих интерес к вложению средств в строительство или реконструкцию реальных объектов (помимо вышеупомянутых, это НПФ «Уралсиб», НПФ «ВТБ Пенсионный фонд», НПФ «Газфонд», «КИТФинанс НПФ»), в связи с чем

появилась возможность определять масштабность и эффективность вложений и целевым образом стимулировать институциональных инвесторов.

Перечисленные примеры позволяют говорить о том, что инвестирование пенсионных денег в реальные поддерживаемые государством проекты является не только гарантией сохранности вложенных средств, но и обеспечивает более высокую доходность, способствуя лояльности клиентов и увеличению размеров накопительной части пенсии.

Таким образом, с учетом особого социального статуса средств НПФ происходит их планомерное привлечение в реальный сектор экономики. С начала 2016 г. в РФ было объявлено 258 концессионных конкурсов со сроком соглашения от 5 до 49 лет и максимальным объемом инвестиций, равным 2,2 млрд руб., в сфере ЖКХ, в отношении объектов культуры, образования, здравоохранения, спорта и туризма [9]. На основании оценки инвестиционного потенциала крупнейших НПФ представляется целесообразным привлечение принадлежащих им в рамках доверительного управления пенсионных активов как одного из источников внебюджетного финансирования представленных проектов.

В целом в российской экономике сейчас особенно остро стоит проблема нехватки инвестиционных ресурсов, что подтверждается основными макроэкономическими показателями развития страны. Россия в мировом рейтинге по размеру ВВП находится в топ-15 стран по итогам 2015 г., уступив экономикам США, КНР, Японии, Германии, Великобритании, Франции, Италии и некоторым другим [10]. Установленная зависимость между темпами экономического развития и размером доли инвестиций в ВВП показывает, что в развитых странах для обеспечения среднегодового темпа экономического роста на уровне 3 % необходимо поддерживать долю инвестиций в ВВП не менее 20–25 %; в развивающихся странах при средних темпах экономического роста 5–6% следует поддерживать норму инвестиций на уровне 30–35 % ВВП. Следует отметить, что доля инвестиций в основной капитал в России ежегодно сокращается и находится ниже минимального рекомендованного значения: 2013 г. – 18,93 %, 2014 г. – 17,37 %, 2015 г. – 17,42 % [11].

Примечателен тот факт, что нехватка инвестиций происходит на фоне наличия ресурсов, сосредоточенных в НПФ и ПФР, крупнейших российских институциональных инвесторах. Объем пенсионных накоплений на конец 2015 г. составил 1,71 трлн руб., а их доля в ВВП на протяжении последних лет неизменно росла: 2013 г. – 1,39 %, 2014 г. – 1,44 %, 2015 г. – 2,13 % [12]. В то же время сравнение удельного веса банковских и пенсионных активов на рынке капитала не позволяет говорить о том, что в краткосрочном периоде пенсионные накопления станут основой внутреннего инвестиционного спроса, стабилизирующего

финансовый рынок в периоды волатильности. Это связано с тем, что пенсионные продукты пользуются относительно меньшим спросом со стороны населения и уровень их проникновения отстает от сопоставимых стран с развивающимися рынками. Вместе с тем банковский сектор в силу нестабильной экономической конъюнктуры столкнулся с проблемой дефицита ресурсов, что повлекло сокращение инвестиций в основной капитал, осуществляемых за счет средств кредитного канала, традиционно играющего ключевую роль в финансировании экономики страны: 2013 г. – 10,00 % ВВП, 2014 г. – 10,60 % ВВП, 2015 г. – 7,80 % [11].

Обозначенные тенденции приводят к структурным диспропорциям в экономической системе страны, в связи с чем средства иных институциональных инвесторов рассматриваются не только как ресурс для решения текущих задач, но и как средства для долгосрочного развития. Целесообразно сделать вывод, что на российском финансовом рынке в среднесрочной перспективе необходимо осуществить ряд мероприятий, направленных на поддержку накопительного компонента, позиционируемого в качестве долгосрочного ресурса. Считается целесообразным предложить следующие меры, направленные на реализацию инфраструктурных проектов с помощью пенсионных накоплений:

1) установить максимальное значение доли средств НПФ, направленных на финансирование инфраструктурных проектов и одного проекта в частности, в целях снижения инвестиционных рисков и обеспечения участия данных институтов в реальном секторе экономики. Утверждать минимальный размер доли концессионных облигаций в инвестиционных портфелях НПФ представляется нецелесообразным, так как отмечается недостаточность числа проработанных проектов с приемлемой доходностью и наличием государственных гарантий для запуска интенсивного процесса инвестирования в долговые инструменты концессионеров;

2) законодательно закрепить минимальное приемлемое значение доходности средств пенсионных накоплений, направленных на финансирование объектов инфраструктуры, на уровне не ниже инфляции. На протяжении последних лет доходность негосударственных пенсионных фондов остается волатильной и зачастую находится в отрицательной зоне, на что влияет не только качество управления инвестиционным портфелем, но и высокий уровень инфляции. Институциональные инвесторы, в частности пенсионные фонды, готовы рассматривать инфраструктурные проекты как объекты инвестиций, однако для этого необходимо предложить привлекательную доходность и обеспечивать ее. В целях подготовки качественно проработанных проектов с минимальными потенциальными рисками на федеральном и региональных уровнях рекомендуется создать базу необходимых инфраструктурных

объектов, сформировав приоритеты и определив порядок их строительства или реконструкции;

3) упростить привлечение пенсионных средств в облигации, выпускаемые компаниями специального назначения. Целесообразно рассмотреть вопрос снижения некоторых требований, препятствующих реализации относительно менее крупных по стоимости, но значимых для региона или города инвестиционных проектов. Считается целесообразным введение иных количественных параметров по отношению к концессиенту, имеющих экономическое обоснование, помимо единственного существующего на сегодня ограничения в виде требования к численности населения на уровне не менее 1 млн человек. Для комплексной и объективной оценки возможности концессиента отвечать за реализацию концессионного соглашения с привлечением средств пенсионных фондов рекомендуется разработать группу показателей, реально отражающих устойчивость экономического развития региона. Здесь можно предложить ориентироваться на показатели, используемые в методиках рейтинговых агентств: предельное соотношение дефицита и доходов регионального (муниципального) бюджета в рамках оценки его устойчивости; показатель инвестиций в основной капитал на душу населения в рамках оценки экономической ситуации в регионе; средний уровень долговой нагрузки предприятий нефинансового сектора в рамках оценки предпринимательского климата.

Разработка указанных мероприятий в рамках качественной и структурной корректировки портфеля активов НПФ потребует внесения соответствующих изменений в законодательные акты различного уровня, регламентирующие порядок управления пенсионными накоплениями и устанавливающие требования к финансовым активам, в которые могут размещаться пенсионные средства.

На основании проведенного исследования следует заключить, что пенсионные сбережения граждан, аккумулированные в негосударственных пенсионных фондах, являются вторым по величине источником инвестиций в основной капитал после банковских кредитов, поэтому могут использоваться для удовлетворения возрастающего спроса на инвестиционные ресурсы.

#### *Литература*

1. Уровень жизни [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Электр. текст. дан. М., 1999–2016. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/tu/statistics/population/level/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/tu/statistics/population/level/#). Загл. с экрана.
2. Пенсионная система: население хочет стабильности [Электронный ресурс] // Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ). Электр. текст. дан. М., 2008–2015. Режим доступа: <http://nacfin.ru/pensionnaya-sistema-naselenie-xochet-stabilnosti/>. Загл. с экрана.
3. Сохранить накопительную пенсионную систему [Электронный ресурс] // Макроэкономические обзоры ПАО «Сбербанк России». Электр. текст. дан. М., 1997–2016. Режим доступа: <http://www.sberbank.ru/ru/about/analytics/macroeconomics/article?newsID=200007103-1-1&blockID=11004089&region>

- ID=22&lang=ru&type=NEWS. Загл. с экрана.
4. Global rankings table [Electronic resource] // Global Age-Watch Index 2015. Electronic data. London, 2014–2016. Mode of access: <http://www.helpage.org/global-agewatch/> population-ageing-data/global-rankings-table/. Title from screen.
5. Pension Markets in Focus [Electronic resource] // OECD. Electronic data. Paris, 2015. Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2015.pdf>. Title from screen.
6. Annual Survey of Large Pension Fundstand Public Pension Reserve Funds. Report on pension funds' long-term investments [Electronic resource] // OECD. Electronic data. Paris, 2015. Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/2015-Large-Pension-Funds-Survey.pdf>. Title from screen.
7. Эффективность отрасли НПФ: инвестирование в реальный сектор и объекты инфраструктуры [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»). Электр. текст. дан. М., 1997–2016. Режим доступа: [http://raexpert.ru/researches/npf/npf\\_rf\\_2015/part5/](http://raexpert.ru/researches/npf/npf_rf_2015/part5/). Загл. с экрана.
8. Негосударственные пенсионные фонды «Будущее» и «СтальФонд» участвуют в финансировании строительства скоростной дороги Москва–Санкт-Петербург [Электронный ресурс] // Информационный портал Investfunds. Электр. текст. дан. [Москва], 2003–2015. Режим доступа: <http://npf.investfunds.ru/news/52181>. Загл. с экрана.
9. Ежеквартальный мониторинг «Индикаторы рынка долгосрочных инвестиций в инфраструктуру» [Электронный ресурс] // Информационное агентство «ИНВЕСТИНФРА». Электр. текст. дан. М., 2016. Режим доступа: <http://www.investinfra.ru/monitoring-investinfra/431-ezhekvar-talnyi-monitoring-indikatory-rynska-dolgosrochnykh-investitcii-v-infra-strukturu.html>. Загл. с экрана.
10. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал Центр гуманитарных технологий. Электр. текст. дан. М., 2002–2016. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info>. Загл. с экрана.
11. Инвестиции в нефинансовые активы [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Электр. текст. дан. М., 1999–2016. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat\\_ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat_ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/). Загл. с экрана.
12. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации. Электр. текст. дан. М., 2000–2016. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/?PrtId=nadzor>. Загл. с экрана.

УДК 336.76

DOI: 10.17223/22229388/23/7

О.С. Беломытцева

## КЛИРИНГОВЫЕ СЕРТИФИКАТЫ УЧАСТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ВЫПУСКА, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СДЕЛКАХ РЕПО И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

*Определены особенности эмиссии и обращения нового вида ценных бумаг на российском финансовом рынке – клирингового сертификата участия. Представлены возможности использования клиринговых сертификатов участия в сделках РЕПО. Отмечены особенности налогообложения сделок с клиринговыми сертификатами участия. Сделаны оптимистичные выводы относительно дальнейшего развития данного сегмента рынка.*

**Ключевые слова:** клиринговый сертификат участия, клиринговая организация, РЕПО, секьюритизация обеспечения.

В феврале 2016 г. Московская биржа запустила в обращение новый вид ценной бумаги – клиринговый сертификат участия (далее – КСУ), позволяющий универсализировать систему трансформации разнородного обеспечения по биржевым сделкам в единую ценную бумагу. Данная бумага имеет строго целевое назначение и предназначена для использования в первую очередь в сделках РЕПО как с Банком России, так и с цен-

тральным контрагентом (Национальным расчетным депозитарием, далее – НРД), а также для обеспечения сделок участников на всех рынках Московской биржи и в транзакциях НРД.

### Особенности КСУ

В соответствии с ФЗ «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте» КСУ представляет собой неэмиссионную документарную ценную бумагу на предъявителя с обязательным централизованным хранением, выдаваемую клиринговой организацией, сформировавшей имущественный пул, и удостоверяющую право ее владельца требовать от клиринговой организации выплаты номинальной стоимости при наступлении определенных условий [1]. Таким образом, эмитентом КСУ выступает клиринговая организация (в российских реалиях – Банк «Национальный Клиринговый Центр», далее – НКЦ), формирующая имущественный пул. Имущественным пулом при этом является сформированная клиринговой организацией обособленная совокупность ценных бумаг и денежных средств, в том числе в иностранной валюте, вносимая участниками биржевых торгов для обеспечения собственных сделок. Каждый имущественный пул имеет свое индивидуальное обозначение, идентифицирующее его по отношению к иным имущественным пулам. В итоге каждый КСУ подразумевает долю участия в конкретном имущественном пуле. Суммарная номинальная стоимость КСУ должна соответствовать определенной в соответствии с договором об имущественном пуле стоимости имущества, переданного конкретным участником в имущественный пул.



Рис. 1. Процедура выпуска КСУ

Дискуссионным является вопрос о природе КСУ как ценной бумаги. Л.П. Харченко определяет КСУ в качестве долговой ценной бумаги [2. С. 125], ссылаясь на то, что целью выпуска КСУ является кредитование под залог ценных бумаг. Мы не согласны в данном утверждении. КСУ удостоверяет долю в имущественном пуле и подлежит погашению посредством выдачи имущества, включая денежные средства и ценные бумаги. Поэтому целесообразно считать КСУ долевой ценной бумагой, проводя аналогии с инвестиционными паями и ипотечными сертификатами уча-

стия. Цель выпуска ценной бумаги, на наш взгляд, имеет вторичное значение при определении ее вида, а первичное значение следует придавать правам владельцев ценных бумаг.

КСУ также можно определить как неинвестиционную ценную бумагу, не подразумевающую получения дохода и предназначенную для реализации конкретной задачи (кредитование под залог ценных бумаг и денежных средств, внесенных в качестве гарантийного обеспечения по сделкам). Подобными ценными бумагами в данном случае (в плане неинвестиционного статуса) выступают чеки и векселя.

Процедура выпуска КСУ представлена на рис. 1. Первоначально участники получают КСУ в обмен на вносимое в пул имущество. КСУ удостоверяет право его владельца требовать от клиринговой организации выплаты номинальной стоимости сертификата, иными словами – возврата имущества, внесенного в пул, при наступлении определенных условий. КСУ не выдаются на руки владельцам таких ценных бумаг. КСУ одного имущественного пула имеют одинаковую номинальную стоимость (КСУ на Московской бирже имеют номинал 1 руб.).

КСУ имеет ряд преимуществ с позиции владельцев данной ценной бумаги. Так, они сохраняют права собственности на активы, внесенные в пул, в частности, право на получение доходов и право голоса. Также владельцы КСУ могут эффективно управлять активами в обеспечении за счет использования ценных бумаг, внесенных в пул, для исполнения обязательств по сделкам РЕПО с центральным контрагентом и Т+, подбора активов в пул и замены активов в пуле. Владельцы КСУ получают дополнительную защиту благодаря невозможности наложения ареста на активы в имущественном пуле.

КСУ ограничены в обороте, однако они могут быть переданы по договору РЕПО с центральным контрагентом или с ЦБ РФ, в порядке универсального правопреемства либо выкуплены по требованию ЦБ РФ в случае неисполнения по второй части РЕПО. Пример сделки РЕПО с КСУ приведен на рис. 2.

Допуск к заключению сделок РЕПО с КСУ с центральным контрагентом получают участники клиринга НКЦ, имеющие возможность заключать сделки РЕПО с центральным контрагентом и Т+. При этом установлены стандартные сроки РЕПО: 1 день, 1 неделя, 2 недели, 1 месяц, 2 месяца, 3 месяца. Дополнительными характеристиками сделок РЕПО с КСУ выступают следующие: подача заявок возможна как в адресном, так и в безадресном режиме; осуществляется проверка обеспеченности заявок под процентный риск; сделки РЕПО с центральным контрагентом в рублях являются бездисконтными. Участники пула обязаны выполнять маржинальные требования по пулу, возникающие при снижении рыночной стоимости имущества, внесенного в пул, а также при прекращении приема в пул определенного актива.

### *Обращение КСУ*

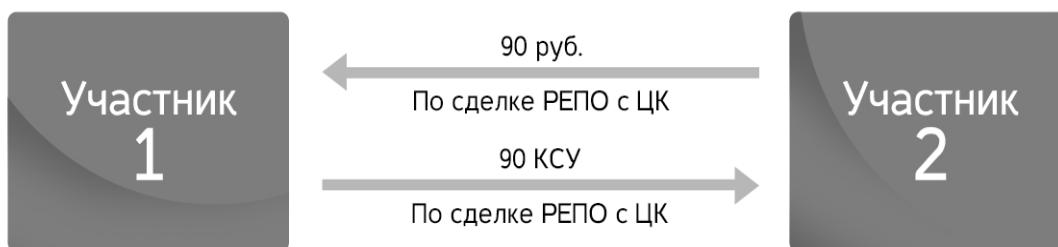


Рис. 2. Пример сделки РЕПО с КСУ

Требовать погашения всех КСУ либо части КСУ от клиринговой организации имеют право владельцы КСУ, как являющиеся участниками пула, так и не являющиеся. Банк России также вправе потребовать от клиринговой организации выкупа его КСУ по их номинальной стоимости в случае, если продавец по первой части договора РЕПО с КСУ, заключенного с Банком России, не исполнил обязательства по второй части договора РЕПО.

### *О роли НРД в выпуске и обращении КСУ*

Немаловажно отметить роль НРД в организации обращения КСУ как организации инфраструктуры. Во-первых, НРД организует учет и хранение КСУ, включая хранение базисных активов на субсчетах депо для учета ценных бумаг, переданных в имущественный пул, а также хранение самих КСУ и глобальных сертификатов КСУ. Во-вторых, НРД ор-

ганизует систему управления обеспечением, а именно: первоначальный подбор активов в имущественный пул, подбор активов для целей исполнения маржинальных требований по пулу, а также подбор КСУ в корзину РЕПО Банка России.

### *Новации в налогообложении в связи с введением КСУ*

В связи с появлением КСУ Налоговый кодекс РФ был дополнен рядом положений, касающихся налогообложения сделок с КСУ как для организаций – владельцев КСУ, так и для клиринговой организации. Основные новации приведены ниже.

1. В настоящее время доходы от погашения КСУ не являются доходами из источников в РФ (п. 2.2 ст. 309 НК РФ).

2. В части НДС имеют место следующие положения:

## КЛИРИНГОВЫЕ СЕРТИФИКАТЫ УЧАСТИЯ: ОСОБЕННОСТИ ВЫПУСКА, ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В СДЕЛКАХ РЕПО И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

– освобождаются от налогообложения сделки по внесению и возврату имущества в имущественный пул клиринговой организации (пп. 15.2 п. 3 ст. 149 НК РФ);

– при расчете пропорции при раздельном учете НДС не учитываются операции по выдаче и погашению КСУ (пп. 5 п. 4.1 ст. 170 НК РФ);

– указываются особенности предъявления к вычету и отнесению на расходы НДС у клиринговых организаций.

3. При осуществлении процедуры урегулирования взаимных требований (неисполнении второй части РЕПО) используется номинальная стоимость КСУ (ст. 282 и 214.3 НК РФ).

4. Создается нейтральный налоговый режим налогообложения для юридических лиц – владельцев КСУ:

– освобождаются от налогообложения по налогу на прибыль операции по получению КСУ или имущества в погашение КСУ от клиринговой организации (ст. 251 НК РФ);

– не признаются расходами взносы в оплату КСУ и стоимость КСУ при его погашении (ст. 270 НК РФ);

– не признается реализацией погашение КСУ или передача ценных бумаг в счет выпускаемых КСУ (ст. 280 НК РФ);

– расходами организаций для целей налогообложения признаются расходы по оплате услуг клиринговых организаций в связи с выпуском и обращением КСУ (ст. 264 НК РФ).

5. Формируется нейтральный налоговый режим налогообложения для клиринговых организаций:

– выдача и погашение КСУ не признаются реализацией для целей налогообложения налогом на прибыль (ст. 280 НК РФ);

– при налогообложении клиринговых организаций не учитываются денежные средства и имущество, получаемое / выдаваемое клиринговой организацией в связи с выпуском / погашением КСУ (ст. 299.1 и 299.2 НК РФ) [3].

Вышеназванные новые положения в части налогообложения сделок выпуска и обращения КСУ логичны, ожидаемы и соответствуют общему тренду либерализации налогообложения сделок с ценными бумагами, подробно рассмотренному в работах автора [4–6] и реализации стимулирующей функции налогообложения. Положительная роль данных поправок в Налоговый кодекс отмечается и другими авторами, в частности К.В. Новоселовым [7. С. 26].

### ***КСУ на Московской бирже***

В настоящее время на Московской бирже находятся в обращении 3 вида КСУ: КСУ GC Bonds, КСУ – ОФЗ и еврооблигации МФ и КСУ GC Shares. Активно проводятся сделки с КСУ GC Bonds, менее активно – с КСУ GC Shares. Сделки с КСУ – ОФЗ и еврооблигации МФ в настоящее время отсутствуют. Структура имущественных пулов по КСУ GC Bonds и КСУ GC Shares представлена в табл. 1.

*Таблица 1*

#### **Структура имущественных пулов КСУ GC Bonds и КСУ GC Shares Московской биржи**

| Вид КСУ   | Виды имущества, составляющие имущественный пул                       |
|-----------|--|
| GC Bonds  | Все виды облигаций, принимаемые НКЦ в обеспечение, денежные средства |
| GC Shares | Все виды акций, принимаемые НКЦ в обеспечение, денежные средства     |

Данные относительно объемов торгов и количества сделок с КСУ GC Bonds и КСУ GC Shares по итогам ноября 2016 г. представлены в табл. 2. Объем торгов данными двумя инструментами в указанном периоде составил 47,4 млрд руб., что эквивалентно 0,15 % общего объема сделок на денежном рынке Московской биржи или 0,26 % общего объема сделок РЕПО с центральным

контрагентом. При этом среднедневной оборот КСУ в ноябре 2016 г. составил 2,37 млрд руб.

В настоящее время наблюдается активный рост объема торгов на денежном рынке Московской биржи. Введение КСУ в настоящее время лишь незначительно способствует увеличению оборотов биржи, однако может существенно увеличить объемы торгов в дальнейшем.

*Таблица 2*

#### **Объемы торгов и количество сделок с КСУ GC Bonds и КСУ GC Shares на Московской бирже по итогам ноября 2016 г.<sup>1</sup>**

| Вид КСУ   | Объем торгов, руб. | Число сделок | Среднедневной оборот, руб. | Средний объем сделки, руб. |
|-----------|--------------------|--------------|----------------------------|----------------------------|
| GC Bonds  | 45 298 101 000     | 578          | 2 296 405 050              | 79 460 382                 |
| GC Shares | 1 480 000 000      | 20           | 74 000 000                 | 74 000 000                 |
| Итого     | 47 408 101 000     | 598          | 2 370 405 050              | –                          |

<sup>1</sup> Данная таблица составлена автором статьи на основе данных Московской биржи [8, 9].

На основании проведенного исследования мы можем сформулировать ряд выводов:

1. Смысл выпуска КСУ состоит в формировании однородного универсального обеспечения для управления ликвидностью путем совершения сделок РЕПО.

2. КСУ является удобной упаковкой для существующих активов, позволяющей снизить издержки и риски участников при использовании этих активов на разных сегментах рынка.

3. Система налогообложения сделок с КСУ логична и удобна для участников данного рынка.

4. КСУ призван заменить собой сделки межбанковского кредитования и облегчить привлече-

ние средств кредитным организациям и профессиональным участникам рынка ценных бумаг.

5. КСУ отвечает общей тенденции секьюризации на финансовых рынках в ее широком смысле, иными словами – вытеснения банковского кредита ценностями бумагами.

6. Логично ожидать активного развития сегмента КСУ в ближайшей перспективе. Подобной точки зрения придерживаются и другие авторы, например Л.П. Харченко, называющий механизм выпуска КСУ передовой и уникальной технологией [2. С. 127].

**Литература**

1. О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте: Федеральный закон от 07.02.2011 № 7-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru>

2. Харченко Л.П. Клиринговые сертификаты участия – новый финансовый инструмент Московской биржи // Проблемы современной экономики. 2016. № 2. С. 124–127.

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru>

4. Беломытцева О.С. О реализованных и планируемых новациях в плане выплаты дивидендов в российском законодательстве // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5(106). С. 116–122.

5. Беломытцева О.С. Законодательные новации в области выплаты и налогообложения дивидендов // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 9–14.

6. Беломытцева О.С. Система индивидуальных инвестиционных счетов в Российской Федерации: первые результаты и перспективы // Вестник Волгоградского института бизнеса. Бизнес. Образование. Право. 2016. № 1(34). С. 89–94.

7. Новоселов К.В. Анализ изменений законодательства в порядке налогообложения прибыли, вступающих в силу с 2016 года // Налоговая политика и практика. 2016. № 1(157). С. 22–27.

8. Ход торгов по инструменту КСУ GC Bonds [Электронный ресурс] // Московская биржа, 2011–2016. URL: <http://moex.com/ru/issue.aspx?board=GCRP&code=RU000A0JW4Z1> (дата обращения: 02.12.2016).

9. Ход торгов по инструменту КСУ – акции [Электронный ресурс] // Московская биржа, 2011–2016. URL: <http://moex.com/ru/issue.aspx?board=GCRP&code=RU000A0JWKG5> (дата обращения: 02.12.2016).

УДК 332.1

DOI: 10.17223/22229388/23/8

*А.С. Баландина, К.А. Баннова, А.А. Брайченко*

## **СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ<sup>1</sup>**

*Рассмотрены свободные экономические зоны и особенности их функционирования на основе опыта развивающихся стран, таких как КНР, Турция и Бразилия. В качестве вывода были сформулированы основные условия, необходимые для создания эффективной свободной экономической зоны.*

**Ключевые слова:** особые экономические зоны, ОЭЗ в развивающихся странах, таможенные преференции, налоговые льготы.

В экономической литературе постоянно идут споры о целесообразности перераспределения финансово-организационных полномочий с передачей части финансирования с государственного на частный уровень. Одним из механизмов формирования таких структур является создание особых экономических зон (ОЭЗ). В Российской Федерации действует в настоящий момент порядка тридцати ОЭЗ, десять из них – зоны промышленно-производственного типа. Следует отметить, что в свое время Россия начала активную разработку новых моделей создания и управления особых экономических зон. Данные модели в том числе подразумевали применение принципов государственно-частного партнерства, или ГЧП. В качестве основного направления можно выделить привлечение частных инвесторов к строительству инфраструктуры ОЭЗ, что должно способствовать ограничению участия государства. К таким моделям относят: создание ОЭЗ без использования средств федерального бюджета (например, ОЭЗ промышленно-производственного типа «Ступино Квадрат»), осуществление передачи управления особой экономической зоной на региональный уровень, привлечение негосударственных компаний в качестве операторов ОЭЗ, привлечение негосударственных инвестиций на строительство части объектов инфраструктуры ОЭЗ. О необходимости отхода от жесткого государственного участия в создании ОЭЗ свидетельствует и опыт развитых зарубежных стран, в соответствии с которым самостоятельное экономическое развитие особых зон на основе принципов и законов рыночной экономики при минимальном вмешательстве государ-

ства – наиболее эффективный способ функционирования данных территорий.

Особенно интересен в этой части опыт Китая. В апреле 1979 г. Дэн Сяопином была предложена идея создания экспортных зон, которые в 1980 г. по указу ЦК КПК и Госсовета КНР были переименованы в «специальные экономические зоны». Согласно национальному законодательству КНР, под СЭЗ понимается определенная территория, наделенная особым юридическим статусом и льготными экономическими условиями для национальных и иностранных предпринимателей [1]. Создание СЭЗ в первые годы после введения политики реформ и открытости активно способствовало развитию рыночной экономики и расширению сети внешних экономических контактов посредством стимулирования издания новых законов и правил.

Особенность специальных экономических зон заключается в том, что они ориентированы на внешний рынок и предлагают своим резидентам определенные налоговые и таможенные льготы, смягченный режим регламентации предпринимательской деятельности, а также упрощенные процедуры по регистрации и пр. В данный момент в КНР создано семь СЭЗ, к которым относятся: СЭЗ Шэнъчжэнь, СЭЗ Хоргос, СЭЗ Шаньтоу, СЭЗ Хайнань, СЭЗ Чжухай, СЭЗ Сямэнь и СЭЗ Кашгар [2].

Основные льготы, предоставляемые предприятиям-резидентам СЭЗ:

- применение ставки налога на прибыль в размере 25 %, наличие «льготных каникул» на 5 лет с полным либо частичным освобождением от уплаты вышеуказанного налога, что подразумевает отсутствие необходимости его уплаты в первые 2 года и уплату половины от действующей ставки в оставшиеся 3 года. Льготная ставка налога на прибыль до 2008 г. составляла 15 %, в то время как ставка на предприятиях, располагающихся вне СЭЗ, достигала 33 % .

- Отсутствие НДС и таможенных платежей в случаях импорта оборудования и материалов, которые ввозятся иностранными резидентами в счет своей доли в предприятии. Однако стоит принять во внимание, что резиденты, чьим видом деятельности являются торговля, ремонт или переработка, участие в импортно-экспортных операциях, обязаны уплачивать НДС в размере 17 % (как и на всей территории КНР).

- Резиденты специальных экономических зон могут приобретать недвижимость в собственность, тогда налог на недвижимость для них составит 1,2 % от ее стоимости, либо в случае заключения договора аренды 12 % от стоимости аренды.

- Экспортно-ориентированные предприятия могут пользоваться неналоговыми льготами, которые могут выражаться в полном либо частичном освобождении от платежей за аренду помещений, воду, электричество и др.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ, грант № 16-36-00294 мол\_а «Динамический подход к оценке эффективности диверсификации экономики моногорода».

• При реализации продукции на китайском рынке резиденты СЭЗ, в том числе предприятия с иностранным капиталом, могут осуществлять свою деятельность через государственных посредников либо самостоятельно. СЭЗ также должны учитывать рекомендации местных ведомств, занимающихся контролем цен, при устанавливании собственных цен на продукцию (они должны соответствовать ценам на аналогичные товары прочих предприятий КНР) [3].

Каждая СЭЗ специализируется в определенных сферах деятельности [4]:

- СЭЗ Шаньтоу – нефтехимия, портовая инфраструктура, производство одежды, обуви и электроники.
- СЭЗ Шэньчжэнь – высокие технологии, электроника, финансы, машиностроение, ядерная энергетика.
- СЭЗ Чжухай – тяжелая промышленность, электроника, портовое и дорожное строительство.
- СЭЗ Сямэнь – текстильная промышленность, пищевая и химическая промышленность, электроника.
- СЭЗ Хайнань – финансовый сектор, электроника и пищевая промышленность.
- СЭЗ Кашгар – импорт энергетических ресурсов и редких полезных ископаемых, водных ресурсов, сельскохозяйственных продуктов, инвестирование в легкой промышленности.
- СЭЗ Хоргос – текстильная промышленность, пищевая промышленность, продукты химической промышленности, готовые металлические изделия, машины и оборудование.

В Мексике ОЭЗ ППТ получили название макиладорас, которые законодательно определены как промышленные предприятия, занятые производством товаров и услуг на экспорт на базе поступивших в режиме временного импорта зарубежных материалов [5].

Льготы для предприятий-макиладорас включают следующие преимущества:

- нулевая ставка НДС на приобретаемую предприятиями продукцию;
- возвращение уплаченного НДС с купленных компаниями услуг в случае экспорта;
- распространение таможенных льгот на определенные виды товаров при импорте на условиях временного ввоза (в Мексике этот режим получил название Programa para la Importacion Temporal y Exportacion – PITEX), к данным видам товара относятся:
  1. Сырье, части, компоненты и узлы для производства продукции на экспорт.
  2. Смазочные материалы и топливо, которые используются в процессе производства.
  3. Используемые для транспортировки товаров на экспорт контейнеры и упаковочные материалы.

4. Используемые в процессе производства модели, инструменты, оборудование и машины.

5. Используемые в процессе производства компьютеры, средства связи, оборудование для исследовательских целей, средства контроля за качеством продукции, за состоянием экологии и средства предотвращения загрязнения окружающей среды, прочие средства.

Импортные пошлины должны быть восстановлены в том случае, если продукция будет реализована не на внешнем, а на внутреннем рынке [6].

К наиболее развитым и успешным отраслям производства в рамках компаний-макиладорас можно отнести не только электронику и автоматизацию, но и полупроводники, производство узлов и деталей для сборки автомобилей и автосборку, производство офисного оборудования, мебельную продукцию, производство медицинского оборудования и техники, текстильной продукции, пластмасс [7].

В Турции вопросы создания и деятельности СЭЗ регулируется Законом «О свободных зонах» № 3218 от 06.06.1985 г., в котором установлено, что под ОЭЗ ППТ понимается определенная территория (или зона), направлениями деятельности которой являются: привлечение иностранных инвестиций, новых технологий, развитие производств, ориентированных на экспорт, направление вложений капитала, развитие мировой торговли и стимулирование предприятий к производству товаров на экспорт [8].

Турецкие СЭЗ предлагают резидентам следующие льготы:

- возможность хранения продукции на территории СЭЗ неограниченное количество времени;
- отсутствие ограничений на перевод полученной в СЭЗ прибыли за рубеж либо в пределах Турции;
- наличие полного освобождения от уплаты НДС, корпоративного налога для промышленных компаний, специального налога на потребление, налога на заработную плату, а также таможенных и иных сопутствующих пошлин для компаний, производящих товар в СЭЗ, доля экспорта которых составляет не менее 85 % стоимости товара на условиях FOB;
- расчеты, относящиеся к деятельности СЭЗ, могут производиться как в турецких лирах, так и в иностранной валюте, которой признаются любые конвертируемые Центральным банком Республики Турция валюты и чеки;
- осуществление в режиме внешней торговли любых сделок между СЭЗ и другими регионами Турции. Если продажа осуществляется на внутреннем рынке, она облагается сбором в размере 0,5 % от цены сделки;
- отсутствие ограничений на инвестирование в СЭЗ иностранного капитала;

- физические и юридические лица, являющиеся пользователями СЭЗ (т.е. имеющие лицензию на осуществление какого-либо вида деятельности и имеющие для этого определенное место), имеют право на приобретение и потребление без уплаты НДС услуг из Республики Турции.

Специализация СЭЗ Турции – переработка сельскохозяйственной продукции, производство электроники и телекоммуникационного оборудования, торговля одеждой, а также высокотехнологичной электронной продукцией.

Одной из первой стран в Латинской Америке, которая обратилась к созданию и использованию СЭЗ, была Бразилия. Свободная экономическая зона «Манаус» является крупнейшей СЭЗ в стране.

Свободная экономическая зона «Манаус» – это учрежденная с целью создания промышленного, сельскохозяйственного и торгового центров зона свободной торговли, обеспечивающая необходимые для развития экономические условия, учитывающая местные факторы и большое расстояние от центров потребления продукции и предоставляющая специальные налоговые льготы на срок до 30 лет.

В свободной экономической зоне «Манаус» выпускается 55 % от общей стоимости промышленной продукции. Большая ее часть производится на промышленных предприятиях, специализирующихся на электронной продукции. К основным товарам, производимым на территории данной СЭЗ, можно отнести периферийные устройства, микроволновые печи, видеоаппаратуру, аудиоаппаратуру, компьютерные устройства, фотокопировальные машины и др. Помимо этого, осуществляется производство часов, велосипедов, мотоциклов, очков и других товаров.

Предприятиям-резидентам данной экономической зоны предоставляется ряд льгот, способствующих выполнению поставленных перед ней задач. К ним относятся следующие налоговые и финансовые льготы [9]:

- импортные товары, предназначенные для употребления внутри СЭЗ, освобождаются от уплаты налога на импорт;
- освобождение предприятий от уплаты налога на экспорт;
- товары, предназначенные для производства и потребления в СЭЗ и произведенные на территории других бразильских штатов, освобождаются от налога на оборот товаров и услуг;
- импортные товары, которые используются в зоне для производства других товаров, предназначенные для продажи в других районах страны, облагаются налогом на импорт по сниженной ставке;
- потребительские и промышленные товары, произведенные на территории СЭЗ, освобождаются от налога на промышленную продукцию;

- предприятия на 10 лет освобождаются от уплаты подоходного налога;

- для реализации особо важных проектов предприятия получают финансовые ресурсы из инвестиционного фонда для Амазонии.

Анализируя опыт развивающихся стран в части создания и развития особых экономических зон, можно выявить общие необходимые условия для создания эффективных ОЭЗ:

- наличие исторически сложившихся видов деятельности;
- удачное географическое расположение;
- достаточно развитая инфраструктура;
- наличие свободных площадей для создания ОЭЗ и возможности по её развитию;
- потенциал развития международных и межрегиональных связей;
- возможность привлечения профессиональных и квалифицированных кадров.

Этот опыт полезен к изучению и анализу, реформируя и развивая российские экономические зоны.

### *Литература*

1. Этот день в истории [Электронный ресурс]. Международное радио Китая, 2016 г. URL: <http://russian.cri.cn/3060/2016/08/26/1s588535.htm>
2. Специальные экономические зоны Китая [Электронный ресурс]: ChinaLogist, 2014 г. URL: <http://chinalogist.ru/book/articles/obzory/specialnye-ekonomicheskie-zony-kitaya>
3. Бердникова Д.А. Опыт Китая в формировании СЭЗ // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 2.
4. Обзор основных экономических зон Китая [Электронный ресурс]. HUBPROM, 2014 г. URL: <http://hubprom.ru/news/2650>.
5. Паруль Э.А. Некоторые аспекты развития СЭЗ в Бразилии и Мексике // Государственно-частное партнерство: теория, методология и практика. 2011. С. 150–155.
6. Mexico's first Free Trade Zone – may help Mexico [Электронный ресурс]. Penner & Associates – Mexico Law Firm and Business Consulting for Mexico. URL: <http://www.mexicolaw.com/Free%20Trade%20Zone%20in%20Mexico.htm>
7. Костюнина Г.М. Промышленно-производственные зоны в зарубежной практике (на примере Мексики) // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 9. С. 13–22.
8. Регулирование СЭЗ в Турции [Электронный ресурс]. Портал внешнеэкономической информации. URL: [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/about\\_tr/laws\\_ved\\_tr/special\\_area\\_tr/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/tr/about_tr/laws_ved_tr/special_area_tr/).
9. Export Processing Zones in Brazil [Электронный ресурс]. Ministry of development, industry and foreign trade – MDIC national council for the export processing zones – CZPE Executive Secretariat – SE. URL: <http://investimentos.mdic.gov.br/public/arquivo/arq1411503015.pdf>
10. Антонов Г.Д., Иванова О.П., Антонова И.С. Подход к управлению проектами диверсификации моногорода (на примере Кузбасса) // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 7. С. 15–22.
11. Антонова И.С. Теория диверсификации экономики моногорода // Вестник науки Сибири. 2015. № 2(17). С. 179–193.
12. Баннова К.А., Князева М.В. Проблемы и пути совершенствования оценки эффективности налоговых льгот // Baikal Research Journal. 2015. Т. 6, № 3. С. 5.
13. Иванова О.П., Антонова И.С., Антонов Г.Д. Развитие моногородов и управление инвестиционной привлекательностью. М.: ИНФРА-М, 2016. 260 с.

УДК 336.02, 336.1, 336.6

DOI: 10.17223/22229388/23/9

О.М. Никулина, Д.Е. Двилис

## ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД В НОВОМ СУБЪЕКТЕ РФ

За несколько десятков лет своего развития аудит в нашей стране проявил себя как перспективный и быстро развивающийся рынок профессиональных услуг. На данном этапе своего развития аудит является самостоятельным сегментом экономики с достаточно весомым годовым оборотом. В Советском Союзе необходимость в аудиторских услугах отсутствовала в связи с экономическим укладом – не было свободной, рыночной экономики. Но уже в начале 90-х гг. с развитием специфических рыночных форм собственности, в том числе и с распадом СССР, и реформированием финансовой системы как в России, так и в Украине возникли предприятия, обладающие самостоятельностью в ведении хозяйственной деятельности. В связи с этим появилась потребность в механизме контроля достоверности информации, раскрываемой в отчетности, что потом осуществлялось в аудите. В условиях нестабильной рыночной экономики увеличивается роль аудита для хозяйствующих субъектов. Такая потребность в формировании наиболее мощной системы аудита связана с увеличением требований со стороны рыночной экономики.

**Ключевые слова:** аудит, аудиторские организации, международные стандарты аудита.

В декабре 2014 г. в России было законодательно закреплено решение о переходе к применению международных стандартов аудита, принимаемых Международной федерацией бухгалтеров в области аудита и других профессиональных услуг аудиторов, в связи с чем были внесены изменения в ряд нормативных документов, регламентирующих порядок ведения аудиторской деятельности. Международные стандарты аудита (МСА) представляют неотъемлемую основополагающую составную часть системы стандартов аудиторской деятельности, реализующей в форме регламентов концепции, постулаты и принципы аудита, обобщающую опыт мировой практики аудита и признанную официально на добровольной основе преобладающей частью международного аудиторского сообщества. Некоторые страны официально приняли МСА в качестве национальных стандартов, в число которых входит и Украина. Большинство стран, в том числе Россия, применяли МСА как методологическую основу

создания национальных стандартов.

В настоящее время российскими нормативными документами [1] предусмотрено наличие стандартов двух уровней: федеральные стандарты и стандарты саморегулируемых организаций аудиторов. Федеральные стандарты определяют требования к порядку осуществления аудиторской деятельности, являются обязательными для исполнения и разрабатываются в соответствии с международными стандартами аудита. Стандарты саморегулируемых организаций аудиторов разрабатываются в дополнение к федеральным стандартам. Применение международных стандартов аудита (МСА) станет обязательным начиная с года, следующего за годом их официального признания в России. В переходный период (до признания МСА) аудиторским организациям и индивидуальным аудиторам необходимо руководствоваться в своей работе федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, как уже утвержденными, так и теми, которые могут быть приняты за этот период времени [2].

Разработкой международных стандартов аудита занимается Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB), представляющий собой независимую организацию по разработке стандартов, содействующий сближению международных и национальных стандартов. Целями комитета являются постоянная работа по повышению качества аудиторских процедур и обеспечение единообразия проведения аудиторских проверок во всем мире. На сегодняшний день разработано 36 международных стандартов аудита.

В условиях перехода Крыма в состав РФ, вероятно, аудиторские организации, как уже работавшие на территории полуострова, так и образованные на новой территории, не будут использовать ФСАД, а будут руководствоваться международными стандартами. Такое положение станет хорошим индикатором проблем, с которыми столкнутся российские аудиторы всей России при вступлении МСА в силу.

Ввиду существования различий в российских и международных стандартах переход на международные правила затронет различные аспекты аудиторской деятельности: изменения коснутся аудиторского заключения, сопутствующих аудиту услуг, аттестации аудиторов и т.п.

Несмотря на то, что изначально российские Правила (стандарты) аудиторской деятельности разрабатывались на основе международных стандартов, они имеют существенные различия как формального, так и практического характера.

Проводя сравнение международных стандартов аудита и разработанных отечественных стандартов можно выделить несколько групп:

1-я группа – российские правила (стандарты), имеющие аналоги среди международных стандартов аудита (табл. 1);

2-я группа – российские правила (стандарты), имеющие существенные отличия от международных стандартов аудита;

3-я группа – российские правила (стандарты), не имеющие аналогов в системе международных стандартов аудита, в частности, это ФПСАД № 24 «Основные принципы федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности, имеющих отношение к услугам, которые могут предоставляться аудиторскими организациями и аудиторами», ФСАД № 4/2010 «Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требования к организации указанного контроля»;

4-я группа – международные стандарты, не имеющие аналогов в системе российских стандартов аудита. Семь документов из числа международных стандартов аудита и положений о международной аудиторской практике в настоящее время не имеют российских аналогов, в том числе: ISA 265 «Сообщение о недостатках в системе внутреннего контроля»; ISA 330 «Аудиторские процедуры по оцененным рискам»; ISA 450 «Оценка искажений, выявленных в процессе аудита»; ISA 810 «Задания к заключению по краткому финансовому отчету»; ISRE 2410 «Обзорная проверка промежуточной отчетности независимым аудитором»; ISAE 3000 «Проверки, обеспечивающие уверенность, за исключением аудита и обзорной проверки»; ISAE 3402 «Отчет по результатам проверки систем внутреннего контроля сервисных организаций».

**Таблица 1**  
**Российские правила (стандарты), являющиеся идентичными международным стандартам аудита**

| Международный стандарт  | Российский стандарт  |
|---|--|
| ISA 402 «Аспекты аудита субъектов, пользующихся услугами обслуживающих организаций»                               | ФПСАД № 25 «Учет особенностей аудируемого лица, финансовая (бухгалтерская) отчетность которого подготавливается специализированной организацией» |
| ISA 500 «Аудиторские доказательства»  | ФСАД № 7/2011 «Аудиторские доказательства»   |
| ISA 505 «Внешние подтверждения»   | ФПСАД № 18 «Получение аудитором подтверждающей информации из внешних источников»   |
| ISA 510 «Первичные соглашения по аудиту – начальное сальдо»   | ФПСАД № 19 «Особенности первой проверки аудируемого лица»  |
| ISA 520 «Аналитические процедуры»   | ФПСАД № 20 «Аналитические процедуры»   |
| ISA 530 «Аудиторская выборка»   | ФПСАД № 16 «Аудиторская выборка»   |
| ISA 540 «Аудит расчетных оценок»  | ФПСАД № 21 «Особенности аудита оценочных значений»   |
| ISA 610 «Использование работы службы внутреннего аудита»  | ФПСАД № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита»  |
| ISA 620 «Использование работы эксперта»   | ФПСАД № 32 «Использование аудитором результатов работы эксперта»   |
| ISA 700 «Формирование заключения и отчет по финансовой отчетности»  | ФСАД № 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности»                          |
| ISA 705 «Модификация заключения в отчете независимого аудитора»   | ФСАД № 2/2010 «Модифицированное мнение в аудиторском заключении»   |
| ISA 706 «Пояснительные параграфы и другие вопросы в отчете аудитора»  | № 3/2010 «Дополнительная информация в аудиторском заключении»  |
| ISA 710 «Сравнительная информация – сравнительные данные и сравнительная финансовая отчетность»                   | ФПСАД № 26 «Сопоставимые данные в финансовой (бухгалтерской) отчетности»   |
| ISA 720 «Ответственность аудитора в отношении прочей информации в документах, содержащих аудированную отчетность» | ФПСАД № 27 «Прочая информация в документах, содержащих проаудированную финансовую (бухгалтерскую) отчетность»                                    |
| ISA 800 «Особые аспекты – аудит финансовой отчетности специального назначения»                                    | ФСАД № 8/2011 «Особенности аудита отчетности, составленной по специальным правилам»  |

*Примечание.* Таблица составлена на основе [3].

Бухгалтерская (финансовая отчетность) как предмет аудита также заставляет обратить на себя внимание при переходе Крыма в состав РФ. Российский бухгалтерский учет регулируется Федеральным законом № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», а также положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ). Что касается Украины, со дня независимости Украины в стране в разных аспектах рассматривалась проблема кардинального усовершенствования бухгалтерского учёта. Первый Президент Украины Леонид Кравчук в 1992 г. издал указ «О переходе Украины к общепринятой

международной практике системы учёта и статистики». На основании этого указа Кабинет министров Украины постановлением № 326 от 4 мая 1993 г. утвердил «Концепцию создания системы национальной статистики Украины» и «Государственную программу перехода к международным стандартам учёта и статистики», но эта программа так и не была выполнена [4].

В 1995 г. Верховная рада Украины рассматривала проект Закона «О бухгалтерском учёте», но после недолгого обсуждения законопроект был отправлен на доработку. После 1995 г. законопроект

постепенно дописывался и улучшался, и только 16 июля 1999 г. Президент Украины Леонид Кучма подписал Закон «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности в Украине».

31 марта 1999 г. приказом министра финансов Украины были введены первые 5 стандартов бухгалтерского учёта. Постепенно принимались новые стандарты и совершенствовались старые. Одной из наиболее характерных тенденций развития бухгалтерского учёта в Украине является активное продвижение идей, заложенных в международных стандартах бухгалтерского учёта и отчётности. Сейчас происходит постепенный процесс гармонизации национальных стандартов с международными, что является одной из первостепенных задач, которые стоят на пути развития бухгалтерского учёта в Украине. В настоящее время в Украине происходит процесс перехода ведения учёта по национальным стандартам на учёт по международным стандартам [5].

Тем не менее действовавшие на момент выхода Крыма из состава Украины правила учета имели определенные отличия. Ключевые факты и отличительные особенности УПБУ:

1) внедрение УПБУ 15 лет назад было необходимым промежуточным шагом между советской системой бухучета и МСФО;

2) УПБУ представляют собой упрощенный и неполный пересказ МСФО, действовавших на дату внедрения УПБУ;

3) к ПСБУ был привязан Закон «О бухучете», который своим требованием документального подтверждения каждого мелкого факта хозяйственной жизни на корню перечеркивал один из

ключевых принципов МСФО и УПБУ: учет доходов и расходов методом начисления. Суть метода в признании доходов и расходов в том периоде, когда они реально возникли (а не когда документы в бухгалтерию попали). По тем же причинам не соблюдался принцип превалирования сути над формой;

4) проблема несоблюдения УПБУ. Причиной является отсутствие действенного контроля и эффективной системы штрафов;

5) УПБУ лишили пользователя многих прав и свобод, заложенных в основу МСФО: свободы выбора отчетной даты; валюты презентации; возможности не придерживаться требования стандарта, если его соблюдение приведет к менее понятной презентации данных; возможности применять базовые принципы стандартов (концептуальную основу), если вопрос учета не регулирован; возможности применения оценочных суждений. Наверное, сказался унаследованный постсоветский менталитет: все должно быть четко прописано. Безусловно, государству так легче контролировать. Поразительно то, что и бизнесу так проще – свобода подразумевает ответственность за принятие решения. А это гораздо сложнее, чем просто следовать правилу;

6) пожалуй, основной проблемой УСБУ была главенствующая роль налогового учета. Отсутствие прямой привязки налогооблагаемого результата к финансовому привело к нелогичности. По сути, это привело к дискриминации национальных стандартов.

**Таблица 2**

**Основные отличия УПБУ и IFRS**

| Вопрос учета  | УПБУ   | IFRS   |
|---|--|--|
| 1   | 2  | 3  |
| Общий подход к стандартизации учета                                   | Процедуры учета детально регламентированы на нормативном уровне  | Учет не стандартизируется. Объектом стандартизации является финансовая отчетность  |
| План счетов   | Установлен на нормативном уровне. Обязателен к применению  | Не стандартизирован. Предприятия свободны в выборе и определении системы бухгалтерских счетов  |
| Корреспонденция счетов  | Для большинства операций установлена нормативно  | Нормативно не регламентирована   |
| Рекомендательные документы  | Существуют отраслевые и тематические официальные рекомендации по учету определенных статей и хозопераций (отраслевое калькулирование себестоимости, учет основных средств, запасов и т.п.)   | К некоторым МСФО принятые сопровождающие документы рекомендательно-пояснительного характера, не являющиеся составной частью самих стандартов |
| Инструктивные тематические документы, принятые отдельно от стандартов | Помимо ПСБУ, в некоторых сферах действуют инструктивные документы, регулирующие учетные процедуры по специальным вопросам (учет НДС, учет предприятий госсектора и т.п.)   | Инструктивных документов за пределами самих МСФО нет   |
| Первичные документы как основа учетных действий                       | Законодательно определены реквизиты первичных документов.<br>Некоторые хозоперации в обязательном порядке оформляются типовыми первичными документами строго определенной формы. Любые учетные действия должны быть основаны на первичных документах | Учет должен быть основан на достоверных данных Тип, форма и реквизиты документов, подтверждающих такие данные, не установлены                |

Окончание табл. 2

| 1   | 2   | 3  |
|---|---|--|
| Сторнировка   | Применяется как один из механизмов учета.<br>В некоторых случаях нормативно предписывается к выполнению | В практике используется редко. В соответствующих ситуациях обычно проводится обратная корреспонденция счетов   |
| <b>Концептуальные отличия систем отчетности</b>                               |   |  |
| Принцип экономичности   | Не установлен   | Выгоды от отчетности должны превышать затраты на ее составление (параграф 35 третьего раздела Концептуальной основы МСФО)  |
| Принцип осмотрительности  | Установлен Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине»                            | Не установлен. В системе МСФО определено, что отчетность должна быть нейтральной   |
| Возможность не выполнять требования стандартов                                | Не предусмотрена  | Предусмотрена для редких случаев, когда выполнение требования стандарта может ввести пользователя отчетности в заблуждение (параграфы 19, 23 МСБУ 1).<br>В случае отклонения от требований МСФО нужно отразить соответствующую информацию в примечаниях (параграфы 20–21 МСБУ 1) |
| Правило для ситуаций, когда стандарты не содержат указаний относительно учета | Отсутствует   | Следует руководствоваться профессиональным суждением, основанным на общих постуатах системы МСФО. Можно использовать стандарты, принадлежащие к «родственным» системам стандартизации (параграфы 10–12 МСБУ 8)   |
| Учет несущественных статей  | Специальных правил нет  | Система МСФО не стандартизирует учет несущественных статей (параграф 8 МСБУ 8). Несущественные статьи в системе МСФО могут объединяться  |

Примечание. Таблица составлена на основе [6. С. 110].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) применяются в России при разработке национальных бухгалтерских стандартов, а также при подготовке отдельными экономическими субъектами финансовой отчетности в формате МСФО. Что касается полного применения всех требований МСФО, то начиная с 2004 г., согласно требованиям Банка России, отчетность в формате МСФО составляют кредитные организации, а с 2012 г. – в соответствии с Федеральным законом № 208-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О консолидированной финансовой отчетности». Требованиям МСФО следуют общественно значимые компании при подготовке консолидированной финансовой отчетности. Индивидуальную бухгалтерскую отчетность следует составлять и представлять в соответствии с российскими положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ). С 2015 г. к организациям, представляющим отчетность по МСФО, присоединяются также компании, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список и которые составляют консолидированную финансовую отчетность по иным, отличным от МСФО, международно признанным правилам. Такими стандартами являются только US GAAP (ГААП США). Поправки к Закону № 208-ФЗ от 5 мая 2014 г. расширили перечень лиц, обязанных с 2015 г. представлять

финансовую отчетность по международным стандартам. Теперь к ним относятся:

- негосударственные пенсионные фонды;
- управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов.

«Приближение» ПБУ к МСФО соответствует целям и задачам Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу [7. С. 56]. Целью использования принципов и правил МСФО при разработке национальных стандартов и их применении в российской учетной практике является повышение качества бухгалтерской информации, обеспечение полезности, достоверности, сопоставимости и прозрачности бухгалтерской отчетности.

С начала 1994 г. в России разработано и утверждено 24 Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ), в которые с целью приближения к МСФО неоднократно вносились изменения и дополнения. Концептуальной основой национальных стандартов (ПБУ) является Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [8], которая разработана и одобрена Минфином России и Институтом профессиональных бухгалтеров России в 1997 г. При ведении бухгалтерского учета

и составлении бухгалтерской отчетности российские организации руководствуются Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России, прообразом которой служат Принципы подготовки и составления финансовой отчетности, являющиеся неотъемлемой составной частью системы МСФО, а также совокупностью национальных стандартов, разработанных на основе МСФО.

Исследования показывают, что бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций, составленная по российским правилам, существенно отличается от отчетности в формате МСФО, она не в полной мере соответствует требованиям достоверности и прозрачности. Таким образом, обозначенные в программных документах цели реформирования бухгалтерского учета в России за период с 1992 г. по настоящее время пока не достигнуты [9].

Несмотря на то, что переход на международные стандарты аудита является предсказуемым, логично обоснованным, существует опасение о том, что ускоренный, вынужденный переход на МСА для аудиторов, которые будут заниматься своей деятельностью в Крыму, вызовет определенные трудности. Федеральным законом от 21.07.2014 № 257-ФЗ устанавливается, что до 1 января 2015 г. физические и юридические лица вправе осуществлять аудиторскую деятельность на территории Республики Крым и Севастополя согласно украинским сертификатам и реестрам.

Что касается МСА, то трудности прежде всего могут возникнуть с переводом документов на русский язык, а также проблемы терминологии. Например, в оригинале международные стандарты аудита представляют собой только часть системы, относящуюся к аудиту и не распространяющуюся на другие элементы аудиторской деятельности. Принятия только их в качестве официальных документов, замещающих отечественные стандарты аудиторской деятельности, явно недостаточно. В соответствии с проектом термин «международные стандарты аудита» в целях применения в России должен означать всю систему документов, принимаемых Международной федерацией бухгалтеров в области аудиторских услуг, это [10]:

- 1) кодекс этики профессиональных бухгалтеров;
- 2) международные стандарты контроля качества;
- 3) концептуальная основа качества аудита: ключевые элементы, создающие среду качества аудита (не являются обязательными);
- 4) международная концептуальная основа заданий, обеспечивающих уверенность;
- 5) международные стандарты аудита (международные стандарты обзорных проверок; международные стандарты заданий, обеспечивающих уверенность; международные стандарты сопутствующих услуг);

6) международные разъяснения практики аудита (не являются обязательными).

Однако возникают сомнения в целесообразности такого подхода, поскольку распространение названия, относящегося в мировой практике только к аудиту, на всю рассматриваемую систему документов в целях локального использования может вызвать путаницу.

Среди проблем перевода основных терминов и положений международных стандартов выделяют такие проблемы, как неодинаковый перевод одного и того же термина в разных документах, перевод разных понятий на русский язык одним термином, некорректный перевод, искажающий профессиональное содержание оригинала, введение новых терминов вместо использования устоявшихся в русском языке и активно используемых понятий и пр.

Кроме того, международные стандарты предназначены для разных юрисдикций, в которых могут отличаться организационно-правовые формы предприятий; организация аудиторской деятельности, формы аудиторских организаций и ответственность аудиторов, аудиторские стандарты и практика аудита; стандарты учета и учетная практика. Поэтому в международных стандартах иногда встречаются термины и положения, не применяемые в российской практике или в случае буквального перевода имеющие в отечественном законодательстве иной, отличный от МСА смысл.

Еще одно существенное отличие МСА – это реализованная необходимость учета специфики проведения аудита групп, крупных, средних и малых аудируемых лиц, а также работы средних и малых аудиторских организаций. В российских стандартах присутствует как отдельная категория аудит субъектов малого предпринимательства. Однако критерии отнесения организаций к малым строятся главным образом на количественных критериях (таких как объем выручки, стоимость активов, среднесписочная численность работников), в то время как МСА ориентируются на качественные характеристики – концентрация собственности и управления в руках небольшого круга лиц; несложные операции; простой учет; небольшое количество видов деятельности, продукции, средств внутреннего контроля, уровней руководства и работников. Такое различие может привести к невозможности применения упрощенных процедур аудита к тем или иным предприятиям.

Как уже упоминалось ранее, серьезное влияние на процесс внедрения международных стандартов может оказать тот факт, что в действующей версии МСА существуют стандарты, не имеющие аналогов среди отечественных. Вследствие отставания разработки и внесения изменений в отечественные стандарты некоторые действующие МСА содержат понятия и предусматривают процедуры, отсутствующие в соответствующих отечественных стандартах,

а на момент полного признания международных стандартов в России они претерпят ряд существенных изменений.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что предусмотренные изменения в законодательных актах являются необходимой предпосылкой для перехода на МСА, однако не снимают всех вероятных проблем, обусловленных различием в российских и международных стандартах. Несомненно, потребуется ряд мер в области перевода текстов международных стандартов, подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов, разработки методического обеспечения аудиторской деятельности в новых условиях. Однако указанная работа должна вестись не изолированно от других сфер, а совместно с работой над внедрением международных стандартов финансовой отчетности, законодательством о бухгалтерском учете, консолидированной отчетности и др.

На сайте Минфина размещено разъяснение, как крымским компаниям перейти на российский бухгалтерский учет. Прежде всего, надо пересчитать стоимость объектов бухучета в рубли. Для этого необходимо взять курс гривны по отношению к рублю на 1 июня 2014 г. Пересчитать надо доходы, расходы, авансы, стоимость вложений во внеоборотные активы и МПЗ.

С 01.01.2015 г. этот переход является обязательным для всех предприятий Республики Крым. Таким образом, финансовую отчетность по требованиям законодательства Российской Федерации крымские бухгалтеры должны составлять с 2015 г. До перерегистрации по законодательству Российской Федерации в Республике Крым бухгалтеры при составлении отчетности продолжают руководствоваться приказами Министерства финансов Украины от 24.01.11 г. № 25 «О внесении изменений в Положение (стандарт) бухгалтерского учета 25 «Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства» и от 07.02.13 г. № 73 «Об утверждении Национального положения (стандarta) бухгалтерского учета «Общие требования к финансовой отчетности» [11].

Можно сделать вывод, что составление отчетности в соответствии с требованиями учета в Российской Федерации не будет сопряжено с непреодолимыми трудностями, так как крымские бухгалтеры в своей практике в той или иной мере имеют опыт составления финансовой отчетности в соответствии с нормами, приближенными к МСФО.

Переход Крыма в состав РФ обнаружил комплексные проблемы в российском аудите и бухгалтерском учете, которые необходимо решать. Анализ российской модели регулирования аудиторской деятельности в целом показал ее соответствие мировой практике и наличие сформировавшегося института аудита, адекватного развитию национальной экономики. Однако этого нельзя с уверенностью сказать о бухгалтерском учете.

Исследование статистических данных, характеризующих динамику рынка аудиторских услуг за период 2011–2015 гг., свидетельствует о наличии ряда тревожных фактов, в том числе: сокращение численности лиц, имеющих право заниматься аудиторской деятельностью; снижение реальных доходов аудиторских компаний; неравномерность развития крупных аудиторских организаций, с одной стороны, малых и средних – с другой; существенное уменьшение количества аудируемых лиц и пр. Эти факты отражают формирование негативных тенденций развития аудита, наличие которого является определенным гарантом обеспечения общества достоверной и полной информацией о финансовом состоянии бизнес-субъектов. И эти проблемы с переходом России на Международные стандарты будут только усиливаться.

Одной из острых проблем является низкое качество аудита. Для ее преодоления требуется усиление внешнего и внутреннего контроля, а также повышение ответственности самих аудиторов. Ответственность за проведение внешнего контроля полностью должна быть возложена на СРО аудиторов, которые располагают необходимыми для этого возможностями.

Преодоление негативных тенденций и обеспечение поступательного развития аудиторской деятельности требуют особого внимания и участия профессиональных общественных объединений и другой заинтересованной общественности в развитии базы для создания программ внедрения и объединения международных и мировых практик учета и аудита, а также нормативной проработки и практических разъяснений сложных вопросов специалистами в области проведения аудиторских проверок в соответствии с международными стандартами аудита и формирования отчетности.

#### Литература

1. О создании условий для внедрения международных стандартов финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Распоряжение Кабинета Министров Украины от 22.02.2012 г. № 157-р (ред. от 22.02.2012) // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

2. Об утверждении Положения о признании международных стандартов аудита подлежащими применению на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 11.06.2015 № 576 // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

3. Володина А.Г. Проблемы перехода на Международные стандарты аудита // Современный аудитор. 2016. № 4. С. 12–15.

4. Общие требования к финансовой отчетности [Электронный ресурс]: Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1, утв. приказ. МФУ от 07.02.2013 г. № 73 (ред. от 07.02.2013) // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

5. Методические рекомендации по заполнению форм финансовой отчетности [Электронный ресурс]: утв. прик. Министерства финансов Украины от 28.03.2013 № 433 // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

6. Гармонизация учетных правил: проблемы и решения: сб. статей / под ред. С.Н. Гришкиной, В.П. Сидневой, В.В. Скоробогатовой. М.: Руслайнс, 2014. 168 с.
7. *Савин А.А.* Аудит для магистрантов: теория аудита / А.А. Савин, И.А. Савин, Д.А. Савин. М.: Вузовский учебник, 2014. 271 с. 7
8. О саморегулируемых организациях [Электронный ресурс]: Федер. закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
9. *Рогуленко Т.М.* Аудит: учебник для бакалавров / Т.М. Рогуленко, С.В. Пономарева, Ю.В. Слиняков. М.: Юрайт, 2015. 541 с.
10. *Богров Е.Б.* Развитие и совершенствование аудита в России // Современные технологии управления. 2015. № 2. С. 6–10.
11. Об особенностях функционирования финансовой системы Республики Крым и города федерального значения Севастополя на переходный период [Электронный ресурс]: Федер. закон от 21.07.2014 № 257-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // КонсультантПлюс: справ.-прав. система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

## АННОТАЦИИ СТАТЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

**P. 3.** *Ezrokh Yu.S.* Novosibirsk State University of Economics and Management  
**Development and condition of domestic banking competitive environment**

The article analyzes the evolution of the banking competitive environment – in the pre-revolutionary period, the Soviet and post-Soviet period (separately reviewed the situation in the 90-ies of XX century, in the beginning of XXI century, the beginning of 2008 after the global crisis, and now time). Based on the forecast for the development of the situation outlined justified and formed the main areas of regulation in the field.

**Key words:** bank, competition, competitive, competitive environment.

**P. 13.** *Zemtsov A.A.* National Research Tomsk State University

**Household as embodiment of person good at figures and his protect against environment**

The paper presents the fundamental ideas of the classics that allow look deeper at a household basis and highlight the main points defining household and restrict it from a family in the modern world. The findings conclusions will help in the future to consider the evolution of individual households (typological).

**Key words:** household, person good at figures, environment.

**P. 26.** *Zemtsov A.A., Sorokin M.A.* National Research Tomsk State University

**Accounting - analytical approach to the concept of "Capital" in the Housekeeping accounting**

In the article the authors have tried to reveal the concept of capital in the framework of accounting and analytical approach for purposes of Housekeeping accounting as a source of accounting and financial information on households. It is made the attempt of terminological transformation of determinations, generally accepted in commercial accounting, in the direction of Housekeeping accounting.

**Key words:** capital, household, assets, equities, Housekeeping accounting.

**P. 30.** *Nabieva N.G.* The head of department of Management of economic security and counteraction of corruption of Management of the Ministry of Internal Affairs of the Tomsk region, Tomsk

**The historical aspect and the modern concept of development of Institute of bankruptcy of citizens**

The article considers the stages of the normative regulation of the Institute of bankruptcy of citizens in Russia. Analyzes problematic issues in the bankruptcy of individuals in modern conditions.

**Key words:** personal bankruptcy.

**P. 34.** *Afanasieva M.A., Ilyinykh Y.M.* Financial University under the Government of the Russian Federation, Barnaul branch

**Features of the deposit policy of commercial banks in modern conditions**

The article investigates the deposit policy of commercial banks in modern conditions. Also deals with the essence and the main elements of deposit policy, the analysis of the deposit portfolio of PJSC "MDM Bank", the peculiarities of deposit policy and problems related to its implementation, in the study the Bank and the ways of their solution.

**Key words:** deposit policy, elements of the deposit policy, deposits of legal entities, individuals' deposits, the interest margin.

**P. 39.** *Glazkova T. N. Polzunov Altai State Technical University. Isakova Y.S. Barnaul Committee of the land recourses*

**Russian and foreign experience of involvement pension savings to a regional infrastructure**

This article analyses the lack of the long-term financial resources of the Russian economy, that are essential for technological renovation of the economical branches and increasing living standards.

**Key words:** pension savings, private pension fund, long-term financing, infrastructure.

**P. 45.** *Belomytseva O.S. National Research Tomsk State University*

**General collateral certificates: special aspects of issuance, use in transactions with repurchase agreements, and tax treatment**

The paper identifies special aspects of issuance and circulation of the general collateral certificate, a type of securities, which is new to the Russian financial market. Options for the use of general collateral certificates transactions with repurchase agreements are outlined and described. Special aspects of the tax treatment of general collateral certificates are determined. Optimistic conclusions are made regarding the further development of this segment of the Russian financial market.

**Key words:** general collateral certificate; clearing house; Repo; collateral securitization.

**P. 49.** *Balandina A.C. National Research Tomsk State University. Bannova K.A., Braychenko A.A. National Research Tomsk Polytechnic University*

**Creation and functioning of special economic zones in developing countries**

In the article the authors consider special economic zones and features of their development based on experience of developing countries like China, Turkey and Brazil. In conclusion there were formulated basic conditions necessary for creation of effective special economic zone.

**Key words:** special economic zones, SEZ in developing countries, customs preferences, tax exemptions.

**P. 52. Nikulina O.M., Dvilis D.E. National Research Tomsk State University**

**Features of activity of audit organizations in the transition period in the new subject in Russia**

In just a few decades of its development in our country, the audit showed himself as a promising and rapidly growing market of professional services. At this stage of its development, the audit is an independent segment of the economy with a fairly significant annual turnover. In the Soviet Union the need for audit services was absent due to the economic structure - has not been a free market economy. But in the early 90s. with the development of market-specific forms of ownership, including, and with the collapse of the USSR, and the reform of the financial system, both in Russia and in Ukraine having enterprises with autonomy in the conduct of economic activity. In this regard, there was a need for a mechanism of control of reliability of the information disclosed in the financial statements that later materialized in the audit. In an unstable market economy increases the role of the audit for businesses. This need to create the most powerful audit system linked to the increasing demands from the market economy.

**Key words:** audit, audit firms, international auditing standards.

## КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**АФАНАСЬЕВА Марина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Барнаул).

E-mail: marishka6891@mail.ru

**БАЛАНДИНА Анна Сергеевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: anbalandina@mail.ru

**БАНОВА Кристина Алексеевна** – кандидат экономических наук, ассистент кафедры менеджмента Национального исследовательского Томского политехнического университета (г. Томск).

E-mail: bannovaka@yandex.ru

**БЕЛОМЫТЦЕВА Ольга Святославовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: olbel@f123.ru

**БРАЙЧЕНКО Анастасия Александровна** – студентка Института социально-гуманитарных технологий, кафедры менеджмента Томского политехнического университета (г. Томск).

E-mail: AABraychenko@yandex.ru

**ГЛАЗКОВА Татьяна Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, финансы и кредит» Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул).

E-mail: tat\_glaz@mail.ru

**ДВИЛИС Данила Евгеньевич** – магистрант первого курса обучения кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета.

E-mail: dvilisdanil@gmail.com

**ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич** – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: fbd@bk.ru

**ИЛЬИНЫХ Юлия Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Барнаульского филиала Финансового университета при Правительстве РФ (г. Барнаул).

E-mail: yulia-iln@mail.ru

## КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

---

**ИСАКОВА Юлия Сергеевна** – магистр менеджмента Алтайского государственного университета (г. Барнаул), главный специалист отдела администрирования неналоговых доходов Комитета по земельным ресурсам и землеустройству г. Барнаула.

E-mail: yulia.isakova.5@gmail.com

**НАБЕЕВА Надия Галлимоловна** – начальник отдела документальных исследований Управления экономической безопасности и противодействия коррупции УМВД России по Томской области (г. Томск).

E-mail: Nadiana@sibmail.com

**НИКУЛИНА Ольга Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

**СОРОКИН Максим Александрович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск).

E-mail: \_finans\_@sibmail.com

**ЭЗРОХ Юрий Семенович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск), доцент кафедры финансового рынка и финансовых институтов Новосибирского государственного университета экономики и управления (г. Новосибирск).

E-mail: ezroh@rambler.ru

## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА И ФИНАНСОВ»

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

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

В начале статьи указываются:

- 1) номер по Универсальной десятичной классификации (УДК);
- 2) инициалы и фамилия автора;
- 3) название статьи (строчными буквами, например: Иерархия универсума в ранней прозе Флобера);
- 4) её краткая аннотация (до 50 слов); аннотация выделяется курсивом и отделяется от текста статьи пропуском строки;
- 5) ключевые слова (3–5).

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

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

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

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

Примечания оформляются в виде постраничных сносок.

Для статей, содержащих формулы:

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

### **Памятка авторам**

В статье настоятельно рекомендуется:

- НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab),
- НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию),
- НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев),
- НЕ ставить двойные, тройные и т.д. пробелы между словами.

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

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

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

Редакция настоятельно просит авторов проверять электронные файлы на наличие вирусов.

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

### **Двумя отдельными файлами обязательно предоставляются:**

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

2. Сведения об авторе по форме:

- фамилия, имя, отчество (полностью);
- учёная степень, учёное звание;
- должность и место работы / учёбы (кафедра / лаборатория / сектор, факультет / институт, вуз / НИИ и т.д.) без сокращений, например:

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

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

## ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ «ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА И ФИНАНСОВ»

- специальность (название и номер по классификации ВАК);
- предполагаемые сроки защиты диссертации (год, месяц);
- почтовый адрес;
- телефоны (рабочий, домашний, сотовый).

Всего автор оформляет и подаёт три электронных документа:

- 1) текст статьи с аннотацией и ключевыми словами на русском языке;
- 2) английский вариант имени и фамилии автора, названия своей организации, названия статьи, аннотации и ключевых слов;
- 3) сведения об авторе.

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

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

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

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

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

### Приложение к «Правилам оформления статей в журнал»

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

Я,

\_\_\_\_\_ (фамилия, имя, отчество)

\_\_\_\_\_ (должность, место работы)

прошу Вас опубликовать мою статью

«\_\_\_\_\_»

в журнале «Проблемы учета и финансов».

Данным письмом я также:

- 1) даю свое согласие на осуществление редактирования моей статьи «\_\_\_\_\_», необходимого для ее опубликования. Такое редактирование при этом не должно влечь за собой изменения смысла статьи, ее сокращения или включения дополнений к ней, снабжения ее какими-либо пояснениями, комментариями без моего согласия;
- 2) даю своё согласие на совершение издателем журнала и лицами, имеющими право использования исключительных прав на журнал «Проблемы учета и финансов», любых действий, направленных на доведение моей статьи «\_\_\_\_\_» до всеобщего сведения, в том числе на ее воспроизведение, распространение как в составе составного произведения (журнала «Проблемы учета и финансов»), так и отдельно, размещение в сети «Интернет», включение в электронные базы данных, а также на безвозмездную передачу указанных прав третьим лицам, при условии соблюдения моих неимущественных авторских прав (в том числе права авторства, права на имя, права на неприкосновенность произведения);
- 3) даю согласие на извлечение из моей статьи и использование на безвозмездной основе метаданных (название, имя автора (правообладателя), аннотации, библиографические 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