

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

2019. № 2(122)

Научно-практический журнал

Выходит ежемесячно

Издание входит в Перечень рецензируемых научных изданий Высшей аттестационной комиссии при Минобрнауки России, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по следующим специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики, 08.00.14 – Мировая экономика, 23.00.01 – Теория и философия политики, история и методология политической науки, 23.00.02 – Политические институты, процессы и технологии, 23.00.04 – Политические проблемы международных отношений, глобального и регионального развития

С 2005 года статьи включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный по адресу <http://elibrary.ru> (Научная электронная библиотека). Размещается в открытом доступе в полнотекстовом виде

Сведения, касающиеся издания и публикаций, включены в базу данных ИНИОН РАН и публикуются в международной справочной системе по периодическим и продолжающимся изданиям "Ulrich's Periodicals Directory" и в базе данных EBSCO

Журнал включен в индексацию международной базы данных научных публикаций ERIN PLUS

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

199004, Санкт-Петербург, В. О., 8-я линия, д. 61.

Тел.: (812) 335-94-72, 335-42-10. E-mail: antonova-ev@ranepa.ru

Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов статей

При перепечатке ссылка на журнал «Управленческое консультирование» обязательна

- © Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2019
- © Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, 2019
- © Редколлегия журнала «Управленческое консультирование» (составитель), 2019
- © Все права защищены



Главный редактор: Шамахов В. А. — директор Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, доктор экономических наук, действительный государственный советник Российской Федерации 1-го класса (Санкт-Петербург), председатель Редакционного совета;

Заместитель главного редактора: Мерешкин Д. Е. — кандидат юридических наук, заместитель директора Северо-Западного института управления РАНХиГС.

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Бахтизин А. Р. — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, директор Центрального экономико-математического института РАН (Москва);

Елисеева И. И. — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Российской академии наук, заслуженный деятель науки Российской Федерации (Санкт-Петербург);

Еремеев С. Г. — доктор экономических наук, профессор, ректор ЛГУ им. Пушкина, сопредседатель Российского Общества Политологов (Санкт-Петербург);

Комаровский В. С. — доктор философских наук, профессор, председатель Совета Учебно-методического объединения кафедр политологического профиля РАНХиГС и региональных академий государственной службы (Москва);

Макаров В. Л. — доктор физико-математических наук, профессор, академик Российской академии наук, научный руководитель Центрального экономико-математического института РАН (Москва);

Межевич Н. М. — доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета, президент российской ассоциации прибалтийских исследований (Санкт-Петербург);

Сморгунов Л. В. — доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой политического управления Санкт-Петербургского государственного университета (Санкт-Петербург);

Субетто А. И. — доктор философских наук, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, президент Ноосферной общественной академии наук, вице-президент Санкт-Петербургского отделения Академии проблем качества, член Президиума Петровской академии наук и искусств (Санкт-Петербург)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Квинт В. Л. — доктор экономических наук, профессор, иностранный член Российской академии наук, почетный доктор Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Москва), председатель совета;

Крастиньш А. В. — почетный доктор Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор, директор Института международных экономических связей и таможи Рижского технического университета (Латвия);

Вольман Х. — PhD, доктор права, профессор (Германия);

Кармен Перес Гонсалес — доктор философии в области права, Университет им. Карлоса III (Мадрид, Испания);

Феликс Вакас Фернандес — доктор философии в области права, Университет им. Карлоса III (Мадрид, Испания)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Акопов С. В. — доктор политических наук, доцент (Санкт-Петербург);

Балашов А. И. — доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Бодрунов С. Д. — доктор экономических наук, профессор (Москва);

Волков В. А. — доктор политических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Вульфович Р. М. — доктор политических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Запорожан А. Я. — доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Казанцев А. А. — доктор политических наук (Москва);

Каранатова Л. Г. — доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Колесников В. Н. — доктор политических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Куклина Е. А. — доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Малькевич А. А. — кандидат политических наук, доцент (Москва);

Полякова Т. М. — доктор политических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Теребнёв Л. В. — доктор политических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Халин В. Г. — доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Ходачек В. М. — доктор экономических наук, профессор (Санкт-Петербург);

Цыгалов Ю. М. — доктор экономических наук, профессор (Москва);

Шумилов М. М. — доктор исторических наук, профессор (Санкт-Петербург)

Chief Editor: Shamakhov V. A. — Director of North-West Institute of Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Doctor of Science (Economics), State Councilor of the Russian Federation of the 1st class (St. Petersburg), Chairman of the Editorial Council
Deputy Chief Editor: Mereshkin D. E. — PhD in Jurisprudence, Deputy Director of North-West Institute of Management of RANEPА

EDITORIAL COUNCIL

Bakhtizin A. R. — Doctor of Science (Economics), Professor, Corresponding member of the Russian Academy of Sciences, Director of the Russian Academy of Sciences Central Economic Mathematical Institute
Eliseeva I. I. — Doctor of Science (Economics), Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Honored Worker of Science of the Russian Federation (St. Petersburg);
Eremeev S. G. — Doctor of Science (Economics), Professor, Rector of the Pushkin Leningrad State University, Cochairman of the Russian Association of Political Experts (St. Petersburg);
Komarovsky V. S. — Doctor of Science (Philosophy), Professor, Chairman of the board of educational and methodological Association of chairs of a Political Sciences Profile of a RANEPА and regional academies of public administration (Moscow);
Makarov V. L. — Doctor of Science (Physics and Mathematics), Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences, Academic Director of the Russian Academy of Sciences Central Economic Mathematical Institute (Moscow);
Mezhevich N. M. — Doctor of Science (Economics), Professor of the St. Petersburg State University, President of Association of Baltic studies (St. Petersburg);
Smorgunov L. V. — Doctor of Science (Philosophy), Professor, Head of the Chair of Political Governance of the St. Petersburg State University (St. Petersburg);
Subetto A. I. — Doctor of Science (Philosophy, Economics), Professor, Honored Worker of Science of the Russian Federation, President of Noosphere Public Academy of Sciences, Vice-President of the St. Petersburg office of Academy of Problems of Quality, Member of Presidium of Petrovsky Academy of Sciences and Arts (St. Petersburg)

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL

Kvint V. L. — Doctor of Science (Economics), Professor, Foreign Member of the Russian Academy of Sciences, Honored Doctor of North-West Institute of Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Moscow), Chairman of the Board;
Krastins A. V. — Honored Doctor of North-West Institute of Management of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Doctor of Science (Economics), Professor, Director of Institute of the International Economic Relations and Customs of the Riga Technical University (Latvia);
Wolman H. — Doctor of Science (Jurisprudence), Professor (Germany);
Carmen Perez Gonzalez — Phd in Law, University Carlos III de Madrid (Spain);
Felix Vacas Fernandez — PhD in Law, the University Carlos III of Madrid (Spain)

EDITORIAL BOARD

Akopov S. V. — Doctor of Science (Political Science), Associate Professor (St. Petersburg);
Balashov A. I. — Doctor of Science (Economics), Professor (St. Petersburg);
Bodrunov S. D. — Doctor of Science (Economics), Professor (Moscow);
Volkov V. A. — Doctor of Science (Political Science), Professor (St. Petersburg);
Vulfovich R. M. — Doctor of Science (Political Science), Professor (St. Petersburg);
Zaporojan A. Ya. — Doctor of Science (Economics), Professor (St. Petersburg);
Kazantsev A. A. — Doctor of Science (Political Science) (Moscow);
Karanatova L. G. — Doctor of Science (Economics), Professor (St. Petersburg);
Kolesnikov V. N. — Doctor of Science (Political Science), Professor (St. Petersburg);
Kuklina E. A. — Doctor of Science (Economics), Professor (St. Petersburg);
Malkevich A. A. — PhD in Political Sciences, Associate Professor (Moscow);
Polyakova T. M. — Doctor of Science (Political Science), Professor (St. Petersburg);
Terebnev L. V. — Doctor of Science (Political Science), Professor (St. Petersburg);
Halin V. G. — Doctor of Science (Economics), Professor (St. Petersburg);
Khodachek V. M. — Doctor of Science (Economics), Professor (St. Petersburg);
Tsygalov Yu. M. — Doctor of Science (Economics), Professor (Moscow);
Shumilov M. M. — Doctor of Science (History), Professor (St. Petersburg)

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

6 ОТ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА

ПОЛИТИКА И ПРАВОВОЕ ГОСУДАРСТВО

- 8 **ШАМАХОВ В. А., МЕЖЕВИЧ Н. М.**
Проблема суверенности и принятие экономических решений в Союзном государстве: некоторые вопросы теории и практики 2018–2019 гг.
- 16 **ФИРСОВ В. В.**
Специфика осуществления документальных проверок хозяйственной деятельности сотрудниками финансовых и налоговых органов Российской Федерации

ВЛАСТЬ И ЭКОНОМИКА

- 24 **АНДРЕЕВ М. Ю., ПОЛБИН А. В.**
Тенденции развития макроэкономических моделей
- 34 **ЗАПОРОЖАН А. Я.**
Актуальные вопросы финансовой политики современной России
- 44 **КУКЛИНА Е. А., КОРШУНОВА А. А.**
Консалтинг как элемент инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в России
- 55 **НИКОЛАЕВ В. В.**
Торгово-экономическое сотрудничество Китая и России, как фактор внешней политики двух держав
- 62 **ШУНАЕВ А. М.**
Коррупционная угроза на предприятии коммерческого сектора экономики

ОБЩЕСТВО И РЕФОРМЫ

- 71 **ШУЛЬЖЕНКО С. И.**
Проблемы управления публичным имуществом в Российской Федерации

A LINEA

- 89 **ИВАННИКОВ Н. С.**
Особенности деятельности ФАО в геополитических условиях современности
- 96 **ХАБЕКОВА М. К.**
Обзор и систематизация теоретических подходов к процессам формирования и развития финансовых инноваций

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

- 104 **ЮЗБЕКОВ З. К., АМИРОВ Р. А.**
КВИНТЭссенция стратегии. К юбилею академика В. Л. Квинта

EDITOR'S COLUMN

- 6 From the Chief Editor**

POLICY AND LAWFUL STATE

- 8 VLADIMIR A. SHAMAKHOV , NIKOLAY M. MEZHEVICH**
Problem of the Sovereignty and Economic Decisions Adoption
in the Union State: Some Questions of the Theory and Practice
of 2018–2019
- 16 VITALY V. FIRSOV**
Specifics of Implementation of Office Audit Inquiry of Economic Activity
by the Staff of Financial and Tax Authorities
of the Russian Federation

POWER AND ECONOMY

- 24 MIKHAIL Yu. ANDREYEV, ANDREY V. POLBIN**
Trends of Macroeconomic Models
- 34 ANATOLY Ya. ZAPOROZHAN**
Topical Issues of the Financial Policy of Modern Russia
- 44 EVGENIA A. KUKLINA, ANNA A. KORSHUNOVA**
Consulting as Part of the Infrastructure Supporting Small and Medium-Sized
Businesses in Russia
- 55 VLADIMIR. V. NIKOLAEV**
Trade and Economic Cooperation of China and Russia as a Factor
of Foreign Policy
- 62 ALEXEY M. SHUNAEV**
Corruption Threat in a Commercial Enterprise

SOCIETY AND REFORMS

- 71 STANISLAV I. SHULZHENKO**
Problems of Public Property Management in the Russian Federation

A LINEA

- 89 NIKITA S. IVANNIKOV**
Peculiarities of FAO Activity in Contemporary Geopolitical
Circumstances
- 96 MADINA K. KHABEKOVA**
Review and Systemizing of Financial Innovation Theoretical Approaches:
Forming and Development Process

SCIENTIFIC LIFE

- 104 ZEYDULA K. YUZBEKOV, RASUL A. AMIROV**
The Quintessence of Strategy. To the Anniversary of Academician Vladimir
Kvint

От главного редактора



Конец восьмидесятых и начало девяностых годов прошлого века весьма значимы для понимания интеграционных процессов. Советский Союз как интеграционный проект повторил судьбу Совета экономической взаимопомощи. На этом фоне трансформация Европейского экономического сообщества в Европейский союз выглядела триумфально. Ситуацию можно было сравнить с двумя скоростными лифтами, один из которых летит вверх в сияющие, почти райские перспективы, а другой падает в бездну экономического и политического ада.

Элита ЕЭС правильно уловила и оценила стремительное развитие и интернационализацию мировой экономики, так называемую «Глобализацию 1.0.», и эффективно воспользовалась ее возможностями. Усиление взаимозависимости государств обусловило возможность трансформации Европейских сообществ в Союз.

С тех пор прошло почти 30 лет, 20 из которых связаны с экономическим и политическим возрождением России, а последние 10 лет — с системным кризисом Европейского союза. Бюрократический монстр с неясной экономической и политической моделью потерял привлекательность не только на внешней арене, но и среди собственных членов. Масштаб этого поражения еще покажет время. Тем удивительнее сегодня менторский тон брюссельских «учителей», привыкших рассказывать в Москве и Минске о лучших практиках, именно тех, от которых давно отвернулись в Варшаве, Будапеште, Афинах и Риме.

Триумф евроскептиков не связан с Москвой и Вашингтоном, Европа собирает урожай с собственного высокомерия, пренебрежения интересами народа, деградации политической элиты, либеральных экономических моделей и практик их применения. «...Политический союз Европы должен строиться шаг за шагом, так же, как и осуществление экономической интеграции. В один прекрасный день этот процесс приведет нас к Европейской федерации...» . Однако классик европейской интеграции Жан Монне не считал этот процесс быстрым и не обозначал конкретных дат. Равным образом никто не предполагал распространять модель интеграции Западной Европы на Румынию или Литву. «Единая» Европа продолжает раскалываться националистическими распрями, формализованная демократия дает элите возможность игнорировать общественный запрос. Ближайшие выборы в Европарламент, при всей их условности, покажут реальную степень работы над ошибками в Брюсселе.

Сегодня мы должны признать, что в Брюсселе идет поиск новых подходов и новых моделей. В Европейском союзе нормой стала интеграция двух, трех, а может быть и четырех скоростей. В этом контексте нам следует не только фиксировать очевид-

ные провалы европейской интеграции, но извлекать из них уроки, для того, чтобы не повторять их на постсоветском пространстве и, прежде всего, в отношении России и Беларуси.

Можно выделить следующие тенденции в развитии европейской интеграции, важные для поиска путей углубления сотрудничества России и Беларуси.

1. Социокультурный потенциал и степень его единства являются крайне важной, но сугубо недостаточной предпосылкой для налаживания эффективного экономического и политического сотрудничества. Использование этого фактора целесообразно при условии, что он активно задействован на первом этапе, для запуска интеграционных процессов. На следующих этапах, в тех случаях, когда появляются реальные экономические и политические противоречия, общие разговоры про культурную близость не работают.

2. Стремление к высокому уровню финансовой интеграции, в частности единой валюте, логично с точки зрения экономики, но не всегда оправдано с точки зрения общественного мнения. Знаменитые дискуссии в Польской республике относительно введения или не введения евро блестяще это показывают.

3. В условиях формализации и деградации европейской демократии использование референдумов для уточнения перспектив российско-белорусских отношений может стать средством обеспечения нашего лидерства в политических и экономических практиках современной интеграции.

Конечно же, сказанное не исчерпывает всего разнообразия европейского опыта позитивного и негативного, а также возможности его адаптации для российско-белорусских практик. Поставлена лишь задача — еще раз обозначить актуальность данной проблематики.

*Директор Северо-Западного института управления РАНХиГС,
доктор экономических наук,
профессор В. А. Шамахов*

Проблема суверенности и принятие экономических решений в Союзном государстве: некоторые вопросы теории и практики 2018–2019 гг.*

Шамахов В. А.^{1, *}, Межевич Н. М.²

¹Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), Санкт-Петербург, Российская Федерация; *shamakhov-va@ranepa.ru

²Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Российская Федерация

РЕФЕРАТ

Концепция суверенитета в настоящее время является сквозной и общенаучной проблемой. Применительно к российско-белорусским отношениям, она, прежде всего, связана с вопросами экономического суверенитета. В идеальном варианте решение теоретических вопросов и практические действия в сфере интеграции должны быть разнесены по времени. Однако на практике это получается не всегда. Понимание экономического суверенитета в эпоху глобализации 2.0. — сложная задача для теоретиков и практиков. Как совместить традиции суверенитета и необходимость углубления интеграции? Этим вопросам посвящена данная статья.

Ключевые слова: Российская Федерация, Республика Беларусь, Союзное государство, межгосударственные объединения, суверенитет, глобализация, транснационализация, Европейский союз

Problem of the Sovereignty and Economic Decisions Adoption in the Union State: Some Questions of the Theory and Practice of 2018–2019

Vladimir A. Shamakhov^{a, *}, Nikolay M. Mezhevich^b

^aRussian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (North-West Institute of Management of RANEPa), St. Petersburg, Russian Federation; shamakhov-va@ranepa.ru

^bSt. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russian Federation

ABSTRACT

The concept of sovereignty is a through and general scientific problem now. In relation to the Russian-Belarusian relations, first it is connected with questions of economic sovereignty. In ideal option the solution of theoretical questions and practical actions in the sphere of integration have to be carried on time. However in practice it turns out not always. Understanding of economic sovereignty during an era of globalization 2.0. — a difficult task for theorists and practitioners. How to combine traditions of sovereignty and need of integration deepening? This article is devoted to these questions.

Keywords: Russian Federation, Republic of Belarus, Union State, interstate associations, sovereignty, globalization, transnationalization, European Union

Встреча президентов Российской Федерации и Республики Беларусь в Сочи, а также «большой разговор» Президента Республики Беларусь с представителями средств

* Работа выполнена в рамках гранта № 18-1-010910 Фонда президентских грантов, выигранного Ассоциацией прибалтийских исследований: «Отношения Союзного государства России и Белоруссии со странами Прибалтийского региона: форсайт-2030», а также Договора о сотрудничестве между Северо-Западным институтом управления РАНХиГС и Академией управления при Президенте Республики Беларусь.

массовой информации, экспертами, политиками предельно актуализировали вопрос об адекватной трактовке суверенитета, в том числе экономического. Сразу укажем: это не только вопрос общества и власти Республики Беларусь. Действующие международные соглашения предполагают то, что у России может быть свое мнение по поводу экономических и политических процессов в Республике Беларусь. Отметим, что ситуация измеряется зеркально, внимание наших белорусских друзей к российской проблематике тоже закономерно.

Обсуждая вопросы суверенитета, отметим, что авторы прежде всего обращают внимание на экономические аспекты суверенитета. Причем речь идет не об академическом понимании данного термина, и даже не об узком международно-правовом подходе, а скорее о понимании суверенитета как категории, необходимой для планирования политической и экономической интеграции.

Обратимся к первоисточнику — выступлению Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко, который так охарактеризовал ситуацию: «Зачем нам поднимать вопросы суверенитета Беларуси и России? Это икона, это святое. Нет у нас проблемы суверенитета», — однако далее отметил: «Я не о независимости говорю. Для меня независимость — это понятие относительное»¹. Итак, с позиции Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко независимость является относительной, а суверенитет неделим. Отметим, что подобный подход к суверенитету имеет место и на уровне политиков, и в экспертном, в том числе юридическом сообществе мира и Европы. Однако такое понимание суверенитета считается традиционным или «вестфальским», или, в крайнем случае, «ялтинским», а значит несколько устаревшим. В этой модели суверенитет трактуется как «верховная абсолютная и непрерывная власть над гражданами и подданными, наивысшее право распоряжаться», высшая власть в границах определенной территории, а в международных отношениях — как принцип, воплощающий идею равенства государств [12; 13].

Де-факто государства не равны друг другу ни в военном, экономическом, ни в каком-либо другом отношении, но, как носители суверенитета, в традиционной «ялтинской» логике признаются равными друг другу. Сказанное не означает того, что формальный статус одинаковым образом подкреплён реальными возможностями в политической жизни. Профессор С. В. Черниченко отмечает, что «нельзя понимать буквально механизм ограничения суверенитета в результате заключения международных договоров, поскольку в противном случае придется признать, что разные государства, будучи связанными различными международными договорами, имеют и различный объем своих суверенитетов» [10].

Можно сформулировать иначе: подобное понимание суверенитета (его абсолютизация) трудно реализуемо. О чем, собственно, и говорит далее Президент Республики Беларусь.

Рассмотрим некоторые теоретические аспекты экономического суверенитета. Обратимся к структуре суверенитета в понимании видного эксперта С. Краснера:

- 1) внутренний суверенитет как принцип организации власти в государстве и контроля над ее исполнением со стороны граждан;
- 2) «суверенитет взаимозависимости» (interdependence sovereignty), отражающий способность государства контролировать трансграничные передвижения людей, капитала, товаров и пр.;
- 3) международно-правовой суверенитет, выступающий основанием для равноправия государств на международной арене;

¹ Лукашенко о суверенитете: это икона, это святое [Электронный ресурс]. URL: <https://www.belta.by/president/view/lukashenko-o-suverenitete-eto-ikona-eto-svjatoe-336778-2019/15.02.2019>.

4) «вестфальский» суверенитет, запрещающий вмешательство внешних акторов во внутреннюю политику государства¹.

С нашей точки зрения, в концепции С. Краснера наиболее важен «суверенитет взаимозависимости», который представляется единственно возможным способом акцептировать классическую «вестфальскую» версию суверенитета в эпоху глобализации 2.0. Именно эта часть суверенитета постулирует систему взаимозависимости, а не исключительность прав. В Союзном государстве складывается именно такая ситуация.

Проблематика российско-белорусских отношений и общие вопросы евразийской интеграции постоянно возвращают проблематику экономического суверенитета в сферу экспертного исследования. В этом контексте вслед за М. Н. Марченко укажем на два аспекта в содержании суверенитета как явления: формально-юридический, отражающий политико-правовую форму государственного суверенитета, и фактический, который выражает его материальное содержание: политическое, социальное, экономическое и иное [6]. Делимость и отчуждаемость суверенитета затрагивает его фактическое содержание, в том числе и экономическое, но не формальный статус, так как суверенитет — это определенное свойство государственной власти, которое нельзя измерять объемом (поэтому не может быть и речи о расширении или сужении суверенитета) [5, с. 259–260].

Суверенитет неделим, а в формально-юридическом смысле суверенитет государства нельзя подвергать сомнению до тех пор, пока существует государство. Однако суверенные права могут быть делегированы в тех случаях, когда это обусловлено интересами и потребностями народа. В свою очередь компетенции, образующие суверенные права, так или иначе, делегируются во всех государствах. Масштаб глобализационных процессов корректирует объем суверенных прав, уменьшая суверенные права отдельных государств в пользу увеличения прав негосударственных субъектов и межгосударственных объединений.

Таким образом, любое государство, вступившее во внешнеторговые отношения, и тем более участвующее в процессах интеграции, ограничивает свой суверенитет. Например, участие государства в Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП — Customs Convention on the International Transport of Goods under Cover of TIR Carnets (TIR Convention)) означает автоматическое ограничение суверенитета в правилах грузового транзита.

Транзитно-транспортная политика с теоретической точки зрения всегда является результатом баланса между доктринальным пониманием экономического суверенитета и реальными практиками делегирования компетенций. Провозглашение принципа суверенного равенства в международных экономических отношениях содержит противоречия. При рассмотрении понятия экономического суверенитета в смысле равноправия государств учитывается ряд положений и факторов, которые, с одной стороны, существенны при формировании норм международного права, но, с другой стороны, весьма ясно показывают неравенство возможностей. К примеру, работает эффект географического масштаба, накопленного экономического потенциала и т. д.

Несколько с иных позиций к тому же вопросу подходит советник Департамента развития предпринимательской деятельности Евразийской экономической комиссии Т. М. Матаев. Он пишет о том, что провозглашение принципа суверенного равенства в международных отношениях содержит противоречия. При этом имеет место «затушевывание интересов сторон, вряд ли желающих упускать не только свою законную, причитающуюся им в силу национальных возможностей прибыль,

¹ *Krasner S.D. Sovereignty: Organized Hypocrisy. Princeton : Princeton University Press, 1999 в трактовке [1, с. 99–100].*

но и дополнительную прибыль, которая может быть только частью прибыли какой-либо другой стороны» [7, с. 21]. С нашей точки зрения это ошибочная позиция.

Мировое понимание экономической интеграции в том и заключается, что выигрыш получает каждая страна, вступившая в интеграционный процесс. Соответственно прибыль одной стороны не означает убытки другой. Однако это предполагает наличие эффективно налаженной интеграции в экономической сфере, тесную производственную кооперацию, готовность сторон отказаться от политизации экономических споров. Эффективно налаженная транзитно-транспортная деятельность как раз и позволяет избежать «игры с нулевой суммой» и обеспечить дополнительный экономический эффект для каждой отдельно взятой страны.

Интеграция рассматривается сегодня как определенно положительное явление, как «процесс, с необходимостью обусловленный получением преимуществ всеми участвующими в нем сторонами» [3, с. 106]. Теоретическая дискуссия или даже анализ практик суверенитета должен осуществляться с учетом того, что любой чужой неконтролируемый рынок — поле конкурентной борьбы, иное экономическое интеграционное объединение ограничивает возможности роста своего интеграционного проекта. Именно поэтому объединенной Европе не нужна на востоке никакая интеграция, будь то элементарная — таможенная или универсальная — «экономический союз». Не нужны так называемой Европе и проекты развития большого транзита между Китаем, Россией, Беларуссией. Большой транзит, так или иначе, предполагает если не равенство, то учет интересов всех участников. В нашем случае партнеры обязаны обеспечить именно такой вариант развития сотрудничества. При этом следует акцентировать внимание на процессах и событиях, ставящих под угрозу всю модель межгосударственного сотрудничества, выявить реальные угрозы суверенитета. Примером подобного подхода является политика Литвы по отношению к белорусской энергетике.

Возвращаясь к вопросам транзита, укажем на то, что, поскольку транзит по умолчанию является межгосударственным, предполагается, что участники транзитно-транспортной деятельности могут обозначить свои интересы. Равным образом необходимо гармонизировать видение транзитной политики всеми участниками. В этом контексте российское пожелание, связанное с учетом политического курса Литвы, не может остаться без ответа. Транспортировка через литовский порт нефтепродуктов, произведенных из российской нефти, не может и не должна считаться суверенным экономическим правом Республики Беларусь. Более того, акцентирование внимания на экономическом суверенитете с Литвой вступает в явное противоречие с желанием Беларуси сохранить свой политический суверенитет, который Литва открыто (и деятельно) подвергает сомнению, а тайно — разрушает.

С другой стороны, двустороннее сотрудничество России и Беларуси, Беларуси и Китая, России и Китая работает на общую задачу — укрепление экономической и политической стабильности Евразии. Еще раз подчеркнем: существующее многостороннее экономическое сотрудничество и прямая кооперация между Россией и Беларуссией — очевидный факт. Однако наличие такого сотрудничества не означает наличия противоречий между участниками торгово-экономических взаимоотношений. В этом контексте нельзя не отметить, что, как для России, так и для Беларуси взаимодействие с Китайской Народной Республикой как партнером далеко не всегда связано с достижениями, есть и очевидные проблемы. Часть из них связана с глобальным контекстом.

Отметим тот факт, что продолжает развиваться объективный процесс транснационализации, глобализации, правда в новой форме — «Глобализация 2.0.». Транснационализация, по мнению большинства западных экспертов, ведет к медленному «растворению» национальных экономик в новых более сложных международных структурах. Очень точно и одним из первых эту ситуацию охарактеризовал О. Ла-

фонтен, немецкий политик и экс-кандидат на пост канцлера Германии в 1990 г. Еще в конце 1980-х он писал: «Многие по-прежнему верят в действенность национально-государственных инструментов экономической политики при условии, что на международном уровне эта деятельность хорошо скоординирована. ...Настала пора понять, что транснациональное перераспределение торговых и инвестиционных потоков, трансферт технологий и производства нельзя более рассматривать лишь как изменение внешнеторговых рамочных показателей. К ним следует подходить как к серьезному ущемлению политической свободы действий национального государства, как к утрате национально-государственного суверенитета» [4, с. 106]. Если Лафонтен видел десуверенизацию как долгий и труднопредсказуемый процесс, то ряд ученых, фактически целое научное направление, не исключают и вульгарный экономизм. Голландский ученый Г. Шермерс еще 40 лет назад называл государственный суверенитет «фикцией» и утверждал, что государства различны не только по своим размерам и мощи, но и по объему реального суверенитета, которым они располагают [14, р. 776].

Относительно компромиссной точкой зрения является такая: «наиболее правильной является конвенциональная трактовка государственности: государство есть то, что система международного права (то есть, прежде всего — другие государства, затем ООН, в последнюю очередь — иные международные организации) признает государством» [9]. Однако и этот подход означает, что суверенитет страны зависит от его внешней трактовки.

Подчеркнем, что даже компромиссные формулировки предполагают делегирование компетенций. На этом построена модель Европейского союза, как, впрочем, и предшествующая модель ЕЭС. Естественно, это относится и к белорусско-российским отношениям.

Европейский союз — уникальный источник так называемых «лучших практик — best practices», но равным образом и их прямых противоположностей: провалов, скандалов, нелицеприятных публичных споров. Использование опыта Европейского союза может существенно облегчить прогнозирование, изучение перспектив развития Союзного государства. Это необходимо делать независимо от личного отношения к европейскому интеграционному процессу. Мы обязаны учесть масштабный европейский опыт при решении вопросов социально-экономической интеграции России и Беларуси.

Еще в рамках Европейского общества угля и стали, его идеолог, Жан Монне, считал возможным начать движение европейских национальных государств к конфедерации и федерации именно через экономику, постепенно выстраивая общие условия хозяйствования для отдельных отраслей и затем целых секторов. Однако и сегодня в ЕС нет ни одного государства, которое не вступало бы в торговые споры с ЕС в целом или с его отдельными участниками. Хрестоматийный пример новейшего времени — Польша. Кейс Великобритании это уже не межгосударственный спор, а прецедент выхода. Германо-французские договоренности по автопрому являются результатом сложнейших формальных и неформальных договоренностей, сформированных годами переговорного процесса. Закономерен вопрос: можем ли мы, зная все это, рассчитывать на решение наших проблем в режиме «по щучьему велению»? С экономической и правовой точек зрения вопрос о ценообразовании и национальных протекционистских режимах применительно к Фольксвагену и Рено ничем не отличается от аналогичного применительно к Брянскому и Гомельскому заводам сельскохозяйственных машин.

В этом контексте вопрос о том, являются ли цены на газ, электричество, налоговые режимы во Франции и Германии едиными, предполагает очевидный ответ — нет. Членство в Европейском союзе не предполагает полного выравнивания по налогам, затратам на труд, электроэнергию, газ и так далее. Таким образом,

поставив задачу выравнивания цен, налоговых режимов, расходов на персонал мы переходим на уровень интеграции, нехарактерный для Экономического союза, но существующий в пределах одного государства. Действительно, «даже обладание значительным конкурентным преимуществом не позволяет отдельной стране в одностороннем порядке открывать собственную экономику без последствий постепенного размывания этого преимущества со стороны конкурентов» [2, с. 12].

Еще один важный вопрос — это имплементация норм Европейского союза, посвященных вопросам чрезвычайных ситуаций, в том числе угрозам национальной безопасности. Корпус правовых актов ЕС свидетельствует о том, что когда одно государство Европейского союза считает ту или иную экономическую ситуацию чрезвычайной, то в порядке исключения срабатывает принцип объединяющей угрозы, и ЕС выступает «единым фронтом». Именно такая практика была реализована в рамках дискуссии по этому поводу в Женеве в 2019 г. Литва навязала свою точку зрения всему ЕС именно под предлогом защиты национальной безопасности.

Такая модель не может быть нормой для Союзного государства. Сущность Союзного государства выражается в том, что у межгосударственного объединения нет суверенитета, носителями которого согласно ст. 6 Договора от 8 декабря 1999 г. являются государства-участники. Образован Союзное государство, Российская Федерация и Республика Беларусь не передали ему свой суверенитет. Они передали ему часть своих полномочий или компетенций. Без этого дискуссии 2018 и 2019 гг. не имели бы смысла, так как для них просто теряется правовая основа. При этом Союзное государство уже наделено определенной международной правосубъектностью. Без наделения статусом государственного суверенитета, что особенно подчеркивают белорусские ученые. Что касается Союзного государства, образованного Россией и Беларусью, то можно признать его генеральное право на участие в международных отношениях. Однако это право не регламентировано соответствующими положениями, не уточнены формы участия Союзного государства в деятельности международных организаций (полное, ассоциированное членство, сотрудничество на договорной основе, ответственность за выполнение международных обязательств) [11, с. 12]. «К предметам исключительного ведения Союзного государства отнесены, среди прочего, “международная деятельность и международные договоры Союзного государства по вопросам, отнесенным к исключительному ведению Союзного государства” (ст. 16), а к совместному ведению — „координация и взаимодействие в сфере внешней политики, связанные с осуществлением настоящего Договора“, а также „взаимодействие в международном сотрудничестве по военным и пограничным вопросам“ (ст. 17). В ст. 68 констатировано, что государства-участники не будут принимать на себя международные обязательства, противоречащие положениям данного Договора» [8, с. 203]. Последний тезис представляется крайне важным именно в контексте теоретического и практического изучения экономического суверенитета Республики Беларусь и Российской Федерации как участников Союзного государства.

Подведем итоги. Дискуссия о делегировании суверенитета представляет собой закономерное отражение тех споров, которые существуют по вопросу об общих практиках развития Союзного государства. Причины этих споров многообразны, среди них назовем и исторические. Результат — политико-правовая экспертиза законодательной базы двух стран и Союзного государства явно отставала от потребности времени. Однако, с нашей точки зрения, никакой катастрофы не происходит. Некоторый полемический задор, присутствующий не только среди экспертов, но и среди политиков, свидетельствует лишь о том, что поиск новых экономических практик должен сопровождаться формированием соответствующего правового основания.

Литература

1. *Алексеевкова Е. С.* «Восстановленный суверенитет» как основание национальной гордости // *Международная жизнь*. 2018. № 6. С. 98–111.
2. *Буренин А. В., Игошин И. Н.* *Геоэкономика и экономический суверенитет*. М., 2007.
3. *Кизима С. А., Бакин А. И.* Системные аспекты организации и функционирования Европейского союза // *Европейский союз: история, политика, экономика, право : международная научно-практическая конференция (17–18 декабря 1997 года, Минск) : Сб. научн. трудов*. Минск : Белгосуниверситет, 1998.
4. *Лафонтен О.* *Общество будущего: политика реформ в изменяющемся мире*. М., 1990.
5. *Лепешкин А. И.* *Советский федерализм*. М. : Юридическая литература, 1977.
6. *Марченко М. Н.* *Проблемы общей теории государства и права*. Т. 1. М., 2016.
7. *Матаев Т. М.* *Государство как носитель экономического суверенитета* // *Вопросы экономики и права*. 2013. № 60. С. 19–22.
8. *Пастухова Н. Б.* Особенности государственного суверенитета участников Союзного государства России и Белоруссии // *Lex Russica*. 2017. № 1 (122). С. 198–206.
9. *Переслегин С. Б.* О концепции «виртуального государства» [Электронный ресурс]. URL: http://www.igstab.ru/materials/Pereslegin/Per_Virtu.htm
10. *Черниченко С. В.* Делим ли государственный суверенитет? // *Евразийский юридический журнал*. 2010. № 12. С. 25–31.
11. *Шабайлов В. И.* *Союзное государство: организационно-правовые проблемы становления и развития*. Минск : МИТСО, 2014.
12. *Byers M.* *Custom, Power and the Power of Rules: International Relations and Customary International Law*. Cambridge : Cambridge University Press, 2001.
13. *Byers M.* *War Law: International Law and Armed Conflict*. London : Atlantic Books, 2005.
14. *Schermers G.* *International Institutional Law*. L., 1980.

Об авторах:

Шамахов Владимир Александрович, директор Северо-Западного института управления РАНХиГС (Санкт-Петербург, Российская Федерация), доктор экономических наук, кандидат исторических наук, профессор; shamakhov-va@ranepa.ru

Межевич Николай Маратович, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета (Санкт-Петербург, Российская Федерация), президент российской ассоциации прибалтийских исследований (РАПИ), доктор экономических наук; mez13@mail.ru

References

1. *Alekseenkova E. S.* "The restored sovereignty" as the basis of national pride // *International life [Mezhdunarodnaya zhizn']*. 2018. No. 6. P. 98–111. (In rus)
2. *Burenin A. V., Igoshin I. N.* *Goeconomy and economic sovereignty*. M., 2007. (In rus)
3. *Kizima S. A., Bakin A. I.* System aspects of the organization and functioning of the European Union // *European Union: history, policy, economy, law [Evropeiskii soyuz: istoriya, politika, ekonomika, pravo] : international scientific and practical conference (on December 17–18, 1997, Minsk) : Collection of scientific works*. Minsk : Belarussian State University, 1998. (In rus)
4. *Lafontaine O.* *Society of the future: policy of reforms in the changing world*. M., 1990. (In rus)
5. *Lepeshkin A. I.* *Soviet federalism*. M. : Legal literature, 1977. (In rus)
6. *Marchenko M. N.* *Problems of the general theory of the state and law*. V. 1. M., 2016. (In rus)
7. *Mataev T. M.* State as carrier of economic sovereignty // *Questions of economy and law [Voprosy ekonomiki i prava]*. 2013. No. 60. P. 19–22. (In rus)
8. *Pastukhova N. B.* Features of the state sovereignty of participants of the Union State of Russia and Belarus // *Lex Russica*. 2017. No. 1 (122). P. 198–206. (In rus)
9. *Pereslegin S. B.* About the concept of "the virtual state" [An electronic resource]. URL: http://www.igstab.ru/materials/Pereslegin/Per_Virtu.htm (In rus)
10. *Chernichenko S. V.* Whether the state sovereignty is divisible? // *Eurasian legal journal [Evraziiskii yuridicheskii zhurnal]*. 2010. No. 12. P. 25–31. (In rus)
11. *Shabaylov V. I.* *Union State: organizational and legal problems of formation and development*. Minsk : MITSO, 2014. (In rus)

12. Byers M. Custom, Power and the Power of Rules: International Relations and Customary International Law. Cambridge : Cambridge University Press, 2001.
13. Byers M. War Law: International Law and Armed Conflict. London : Atlantic Books, 2005.
14. Schermers G. International Institutional Law. L., 1980.

About the authors:

Vladimir A. Shamakhov, Director of North-West Institute of Management of RANEPA (St. Petersburg, Russian Federation), Doctor of Science (Economics), PhD in History, Professor; shamakhova@ranepa.ru

Nikolay M. Mezhevich, Professor of St. Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russian Federation), President of the Russian Association of Baltic Studies (RABS), Doctor of Science (Economics); mez13@mail.ru

Специфика осуществления документальных проверок хозяйственной деятельности сотрудниками финансовых и налоговых органов Российской Федерации

Фирсов В. В.

Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации, Санкт-Петербург, Российская Федерация; vitaliy-viktorovich@list.ru

РЕФЕРАТ

В статье рассматривается специфика осуществления документальных проверок хозяйственной деятельности сотрудниками финансовых и налоговых органов Российской Федерации, требующая особого внимания со стороны всего юридического и экономического сообщества и являющаяся одним из важных направлений политики каждого государства, уважающего права и свободы граждан и защищающего эти права правовыми средствами.

Ключевые слова: сомнительные сделки, безопасность государства, финансовый мониторинг, документальные проверки, хозяйственная деятельность, финансовые и налоговые органы Российской Федерации, деятельность ФНС, анализ судебной практики, оптимизация нормативно-правового сотрудничества, ассоциация российских банков, правоохранительные органы

Specifics of Implementation of Office Audit Inquiry of Economic Activity by the Staff of Financial and Tax Authorities of the Russian Federation

Vitaly V. Firsov

Saint-Petersburg law institute (branch) of Federal Establishment of Higher Education «University of the Office of the Prosecutor of the Russian Federation»; vitaliy-viktorovich@list.ru

ABSTRACT

The article discusses the specifics of the implementation of documentary audits of economic activities by employees of financial and tax authorities of the Russian Federation, which requires special attention from the entire legal and economic community and is one of the important policies of each state that respects rights and freedoms of citizens and protecting these rights by legal means.

Keywords: dubious transactions, state security, financial monitoring, documentary checks, economic activity, financial and tax authorities of the Russian Federation, FTS activity, analysis of judicial practice, optimization of legal cooperation, association of Russian banks, law enforcement agencies

Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» предусмотрено понятие «сомнительная операция». Существуют две противоположные точки зрения: одни считают, что «сомнительные сделки» — это реальный способ укрепить безопасность государства [1], а другие считают, что это незаконно ограничивает права граждан и организаций [2, с. 9]. Разработка данной темы актуальна: на практике возникают проблемы применения критериев «сомнительности» операций, хотя по данным Росфинмониторинга, только за 2016 г. пресечение сомнительных финансовых схем позволило банкам приостановить операции на 137 млрд руб.,

тем самым, не дав им уйти в «тень» [7]. Кроме того, данная тема в науке разрабатана недостаточно.

Исходя из этого цель осуществляемого научного анализа — изучить специфику осуществления документальных проверок хозяйственной деятельности сотрудниками финансовых и налоговых органов Российской Федерации. К числу важных задач рассматриваемой нами деятельности принято относить финансовый мониторинг института «сомнительных операций» и проблему ограничения прав граждан, возникающую при его реализации.

Легальное определение сомнительных операций содержится в письме Центрального банка, по которому сомнительные операции — это операции, осуществляемые клиентами кредитных организаций, имеющие необычный характер и признаки отсутствия явного экономического смысла и очевидных законных целей, которые могут проводиться для вывода капитала из страны, финансирования «серого» импорта, перевода денежных средств из безналичной в наличную форму и последующего ухода от налогообложения, а также для финансовой поддержки коррупции и других противозаконных целей¹.

Признаки сомнительных операций содержатся в ст. 6 Федерального закона № 115-ФЗ, их конкретизация представлена в Положении Банка России № 375-П². К таким признакам, например, относятся: операции с наличными денежными средствами, если сумма операции в национальной и/или иностранной валюте превышает 600 тыс. руб., физическое лицо покупает ценные бумаги за наличные, происходит обмен банкнот с одним достоинством на банкноты с другим достоинством и иные обстоятельства, дающие основания полагать, что сделки совершаются с противоправными целями. Применение этого пункта, на наш взгляд, полностью зависит от усмотрения банковских сотрудников.

Данные признаки являются предметом споров, возникающих как в науке, так и на практике. Д. А. Савин в своей статье говорит о том, что банки, боясь штрафных санкций, заметив сделку прямо или косвенно подпадающую под критерии сомнительной операции, производят блокировку счетов клиентов, что, в свою очередь, приводит к многочисленным судебным спорам [6]. По данным на 2015 г., Росфинмониторинг получал от банков не менее 20 тыс. сообщений в день. В результате этот федеральный орган оказывается перегруженным информацией, порой даже не имеющей отношения к его функциям. В то же время фактические результаты борьбы с отмытием денег с точки зрения соизмерения затрат и результата говорят о явно недостаточной эффективности работы, проводимой в этой области [4]. М. А. Овчинников, напротив, считает, что данные критерии позволяют эффективно противодействовать отмытию доходов, полученных преступным путем [5], а случаи необоснованного ущемления прав клиентов оперативно решаются банками в досудебном порядке.

Для получения мнений граждан по этому вопросу нами был проведен социологический опрос в форме интервью. Было опрошено пять индивидуальных предпринимателей из разных субъектов РФ и шестнадцать физических лиц в возрасте от 27 до 53 лет. На вопрос: «Знаете ли вы, что такое сомнительные операции и каковы их признаки?», семнадцать из двадцати одного опрошенного ответили положительно, именно они и стали нашими респондентами.

¹ О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: Федеральный закон РФ от 07.08.2001 № 115-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

² О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс]: положение Банка России от 2 марта 2012 г. № 375-П. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

Ответы на вопрос показали, что 18% (два индивидуальных предпринимателя и один гражданин) подозревались кредитными организациями в осуществлении операций без явного экономического смысла. Все они утверждают, что это нарушило их права.

Вопрос о необходимости доработки признаков «сомнительности» операций был задан всем респондентам. О необходимости конкретизировать данные признаки высказалось 35%, у 12% ответ на вопрос вызвал затруднения, остальные не видят смысла во внесении изменений в перечень признаков.

Если проанализировать результаты опроса, то видно, что лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, осведомлены о сомнительных операциях. Опрошенные, которые сталкивались с проблемой необоснованного признания их сделок сомнительными, считают, что необходимо конкретизировать признаки «сомнительности».

Изучение судебной практики, представленной на сайте РосПравосудие, показывает, что решения, принимаемые судами, неоднозначны. Однако, за прошедший период 2017 г., в большинстве случаев решения выносятся в пользу тех, чьи операции признаются банками сомнительными. Так, по иску Исаева Э. С. к ПАО «Сбербанк России» Канавинский районный суд Нижнего Новгорода вынес решение не только о разблокировке банковской карты, но и взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами, компенсации морального вреда¹. Подобная практика прослеживается в ряде субъектов РФ, например, в Республике Татарстан, Брянской области. Можно сделать вывод, что признаки «сомнительности» зачастую трактуются кредитными организациями расширительно, что не редко нарушает права граждан.

Специфика осуществления документальных проверок хозяйственной деятельности сотрудниками финансовых и налоговых органов Российской Федерации полностью подтверждает актуальность проблематики вопроса об отягчающих обстоятельствах при совершении налоговых правонарушений. Так, например, пробелы в налоговом законодательстве приводят к разобщенности судебной практики. Содержание положений, имеющих возможность неоднозначного применения, разъясняется постановлениями пленумов Верховного и ныне упраздненного Высшего Арбитражного суда. При отсутствии толкования норм последних возникают вопросы в правильности применения той или иной нормы статьи, практика не имеет единого пути, что приводит к большому количеству отмененных решений нижестоящих органов. Так, ст. 112 Налогового кодекса Российской Федерации, содержащая перечень обстоятельств, смягчающих и отягчающих ответственность при совершении налогового правонарушения, не указывает признаки отягчающих обстоятельств.

Совместное постановление Пленума Верховного суда РФ № 41 и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 9 от 11.06.1999 «О некоторых вопросах, связанных с введением в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации» в п. 19 дает разъяснение ст. 112 НК РФ, но только в отношении обстоятельств, смягчающих налоговую ответственность. Особенности в определении отягчающих обстоятельств не раскрываются. Постановление Пленума ВАС РФ от 30.07.2013 № 57 «О некоторых вопросах, возникающих при применении арбитражными судами части первой Налогового кодекса Российской Федерации» в п. 16 дублирует положения вышеуказанного совместного постановления.

Если в начале 2000-х годов судебная практика имела две противоположные точки зрения: одна часть судов понимала под аналогичным правонарушением совершение деяния по той же статье и тому же пункту², другая — учитывала не

¹ РосПравосудие [Электронный ресурс] : [сайт]. URL: <https://rospravosudie.com>.

² ФАС Поволжского округа при принятии Постановления от 30.01.2001 № А72-3309/00-Ю263 исходил из того, что, поскольку «при конструкции диспозиции статьи 122 НК РФ для при-

только квалификацию, но и конкретные обстоятельства¹; то сейчас вторая точка зрения практически не встречается, и сложившаяся к настоящему моменту судебная практика идет по пути того, что для признания правонарушения аналогичным имеет значение только квалификация определенного состава правонарушения, а не конкретные обстоятельства его совершения².

Также для признания правонарушения, совершенного аналогично, на момент совершения нового правонарушения лицо должно быть привлечено к аналогичной ответственности, поскольку одного факта совершения правонарушения недостаточно. При этом правонарушение, за совершение которого лицо уже было привлечено к налоговой ответственности, должно предшествовать моменту совершения правонарушения, по которому предполагается ужесточение ответственности³.

Например, в результате камеральной налоговой проверки иногда складываются ситуации, когда лицо сначала привлекается к налоговой ответственности за более позднее по времени совершение правонарушения, а затем рассматривается вопрос о привлечении к ответственности за ранее совершенное правонарушение. Так, Президиум ВАС РФ от 25.05.2010 № 1400/10 по делу № А82-9058/2009-20 постановил: «...в удовлетворении заявления в части взыскания штрафа в размере, увеличенном на 100 процентов, отказать, так как до совершения правонарушения, ставшего основанием для принятия налоговым органом решения о привлечении к ответственности по п. 1 ст. 122 НК РФ, учреждение не было привлечено к ответственности за аналогичное противоправное деяние...».

Встречаются ситуации, когда налоговые органы применяют положения Налогового кодекса об отягчении ответственности при совершении лицом аналогичных правонарушений в один день. Например, когда имеет место неисполнение налоговым агентом обязанностей в отношении нескольких лиц при исчислении НДФЛ, несообщение об открытии нескольких счетов одному или нескольким лицам. Это является нарушением, поскольку здесь присутствует единый умысел на совершение правонарушения (по аналогии с уголовным законодательством), при этом необходимо учитывать, что в такой ситуации решения о привлечении к ответственности имеют одну дату, то есть отсутствует хронология, о которой было сказано выше. Например, банк в установленный ст. 23 НК РФ срок не сообщил налоговому органу об открытии двух счетов юридическому лицу, и налоговый орган посчитал данное обстоятельство основанием для увеличения штрафа на 100%. Суды поддержали налоговый орган, отказав банку в удовлетворении заявленных требований⁴. Президиум ВАС РФ отменил состоявшиеся по делу судебные акты, указав на отсутствие оснований: «Все корреспондентские счета открыты обществу в банке в один день. Факт непредставления в установленный НК РФ срок сведений об открытии указанных счетов был выявлен инспекцией на основании сообщений банка также в один день и зафиксирован в актах, датированных одним числом.

знания лица, совершившего аналогичное правонарушение, неважно, повторно в течение года оно привлекается к ответственности по одному и тому же налогу или по разным налогам».

¹ ФАС Западносибирского округа в Постановлении от 24.01.2005 по делу № А42-6939/04-28 указал: «Правильно суд первой инстанции указал на отсутствие обстоятельств, отягчающих ответственность, так как Решением от 16.09.2003 № 3086-юр учреждение было привлечено к ответственности за несвоевременное представление деклараций по иному налогу...».

² Арбитражный суд Центрального округа в своем постановлении от 14.07.2015 № Ф10-2166/2015 по делу № А64-4167/2014 о несвоевременности уплаты налога ЗАО «Волковский спиртзавод» учел в качестве отягчающего обстоятельства факт привлечения Общества за аналогичное правонарушение в отношении иного налога.

³ Постановление Президиума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 09.12.2008 № 9141/08 по делу № А67-7511/05.

⁴ Постановление ФАС Западносибирского округа от 31.07.2007, 03.08.2007 № Ф04-5193/2007(36847-А75-43).

Поэтому при названных обстоятельствах оснований для увеличения штрафа по п. 4 ст. 114 НК РФ не имелось. Налоговая инспекция могла увеличить штраф на 100% лишь в случае, если бы общество после привлечения его к ответственности за нарушение срока представления сведений об открытии счетов в банке совершило аналогичное правонарушение»¹. Таким образом, на основании изложенных доводов в Постановление Пленума необходимо внести следующие дополнения: «Под аналогичным налоговым правонарушением стоит понимать правонарушение, имеющее квалификацию по тому же пункту той же статьи, за которое лицо было привлечено к аналогичной ответственности, предшествующее моменту совершения правонарушения, по которому предполагается ужесточение ответственности. При этом конкретные обстоятельства его совершения значения не имеют».

На данный момент рассматриваемая проблема правоприменения налогового законодательства все еще не решена. Существование противоречивой судебной практики наносит серьезный ущерб принципу верховенства права и принципу справедливости, а также приводит к затягиванию судебных процессов. Государство должно быть заинтересовано в обеспечении единообразия судебного правоприменения в Российской Федерации, тем более в сфере налоговых правоотношений для более эффективного пополнения бюджета. И хотя в последние годы единообразная судебная практика начала формироваться, из-за отсутствия должного закрепления указанного положения, все еще существует вероятность иной трактовки.

Несомненно, специфика осуществления документальных проверок хозяйственной деятельности сотрудниками финансовых и налоговых органов Российской Федерации предполагает оптимизацию реагирования, в том числе на деятельность фирм — «однодневок». Одним из наиболее распространенных нарушений сегодня в сфере налогового права остается получение необоснованной налоговой выгоды налогоплательщиком. Работающие в России фирмы-однодневки ежегодно недоплачивают в бюджет от 500 млрд руб. до 1 трлн руб., сообщил со ссылкой на данные Центрального банка РФ первый заместитель председателя правительства РФ Игорь Шувалов².

ФНС РФ в письме от 2010 г.³ разъясняет, что под «фирмой-однодневкой» в самом общем смысле понимается юридическое лицо, не обладающее фактической самостоятельностью, созданное без цели ведения предпринимательской деятельности, как правило, не представляющее налоговую отчетность, зарегистрированное по адресу массовой регистрации, и т. д. То есть формально лицо существует, но содержательно не представляет собой полноценного контрагента, субъекта предпринимательства.

Практически определено, что лицо при участии в хозяйственных операциях руководствуется презумпцией добросовестности, а сведения, приводимые данным субъектом в налоговых декларациях, правдивы. Указанное положение дает законную и обоснованную возможность юридическим лицам на получение налоговых выгод. Однако из любого правила есть исключения. Так, если органами ФНС будет установлен сговор фиктивных фирм и налогоплательщика, или запланированная «неосторожность» последнего в выборе контрагентов, то указанный субъект лишается

¹ Постановление Президиума ВАС РФ от 01.04.2008 № 15557/07 по делу № А75-8816/2006.

² Данные приводятся на состояние 2013 г. Ущерб бюджета РФ. Фирмы-«однодневки». [Электронный ресурс]. URL: http://fedpress.ru/news/society/news_society/1361441973-ezhegodno-firmy-odnodnevki-nanosyat-rossiiskomu-byudzhetu-ushcherb-na-trillion (дата обращения: 28.03.2017).

³ Письмо ФНС РФ от 11.02.2010 № 3-7-07/84 «О рассмотрении обращения» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_98034/ (дата обращения: 28.03.2017). Письмо ФНС от 24 июля 2015 г. № ЕД-4-2/13005@ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=QUEST;n=1483660> (дата обращения: 28.03.2017).

привилегий в сфере налогообложения и подвергается иным негативным последствиям.

Использование фиктивных организаций в хозяйственной деятельности совершается налогоплательщиком преднамеренно, с единственной целью — получить налоговую выгоду/уйти от выплаты налогов. Органами ФНС выделены такие признаки фирм-однодневок, как минимальность/отсутствие предпринимательской активности данного лица на рынке, в том числе неуплата налогов в бюджет; отсутствие сведений о фактической месте нахождения контрагента, производственных и (или) торговых площадей, отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ, очевидная (не требующая доказательств) неспособность лица выполнить условия заключаемого/заключенного договора, не подтверждение полномочий главы компании-партнера/заместителя/представителя, в том числе документально.

Другим важным признаком фирмы-призрака является сомнительный адрес места нахождения лица (так называемые «массовые» регистрации). В данном случае, по одному адресу, например, может фиктивно находиться несколько десятков фирм. Подобные компании выявляются органами ФНС и исключаются из ЕГРЮЛ¹.

Однако данные критерии не являются истиной в последней инстанции, так как массовость адреса, например, может быть обусловлена нахождением по указанному адресу бизнес-центра. Так, под удар необоснованно могут попасть фирмы с хорошей деловой репутацией.

Некоторые ученые приводят классификацию фиктивных фирм в зависимости от их фактического предназначения: фирмы для уклонения от уплаты налогов, получения налоговых вычетов и т. п., в том числе и через фирмы в офшорных зонах; для легализации доходов (отмывание денег) и получения кредитов без намерения их возвращать [3]. По мнению ученых, указанное деление позволяет наиболее эффективно выявлять фиктивные организации.

В целях оптимизации налогообложения органами ФНС с 2016 г. стало наиболее активно использоваться система управления рисками «СУР АСК НДС-2», которая представляет собой программу, распределяющую в автоматическом режиме налогоплательщиков (по представленным сведениям о НДС) на три группы налогового риска: высокий, средний, низкий. Разъясняется, что под налогоплательщиком с высоким налоговым риском понимается налогоплательщик, обладающий признаками организации, используемой для получения необоснованной налоговой выгоды, в том числе третьими лицами. Указанные налогоплательщики не обладают достаточными ресурсами (активами) для ведения соответствующей деятельности, не исполняют свои налоговые обязательства (исполняют их в минимальном размере)², т. е. это и есть потенциальные фирмы-«однодневки».

В описанном случае получателем необоснованной налоговой выгоды может выступать, в зависимости от фактически сложившихся экономических условий, как производитель, так и конечный продавец.

¹ По информации ФНС России, размещенной на ее официальном сайте, с начала 2017 г. более 128 тыс. компаний исключены из ЕГРЮЛ как недействующие. За этот период в реестр также было внесено более 80 тыс. записей о недостоверности сведений о компаниях, что является сигналом для контролирующих органов и потенциальных партнеров. Как отмечают представители налоговой службы, начиная с прошлого года, ведомство проводит активную работу по обеспечению достоверности данных в реестре. Всего в 2016 г. из ЕГРЮЛ исключены свыше 650 тыс. компаний, деятельность у которых отсутствовала. Ликвидация организаций. Данные 2016–2017 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/news/1100030/ixzz4dgN^qquxFF> (дата обращения: 28.03.2017).

² Письмо ФНС России от 03.06.2016 № ЕД-4-15/9933@ «Об оценке признаков риска СУР» подходы [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199628/96c60c11ee5b73882df84a7de3c4fb18f1a01961 (дата обращения: 29.03.2017).

На сегодняшний день есть ощутимые результаты деятельности государства в области оптимизации противодействия возникновению и существованию фирм-«однодневок». Так, в 2011 г., по данным системы «СПАРК-Интерфакс», в России насчитывалось примерно 1,7–1,8 млн предприятий, которые не вели реальной деятельности, а на конец 2015 г. эта цифра уменьшилась до 1 млн. Органы ФНС усилили контроль при регистрации юридических лиц, проводят перекрестные проверки счетов-фактур и постоянный мониторинг хозяйственной деятельности фирм, однако не стоит забывать, что теневой сектор также приспосабливается к изменяющимся условиям¹.

На наш взгляд, действительно, нельзя не заметить активность и результативность деятельности ФНС в указанной сфере. Многие фиктивные фирмы не допускаются до регистрации благодаря усилиям самих налоговых органов. Однако следует обратить внимание на «обеливание» подобных теневых структур, их переход в разряд серого предпринимательства. Необходимо не только повысить уровень контроля над их хозяйственной деятельностью, но и привлекать к ответственности непосредственно теневых бенефициаров — учредителей подобных фирм.

Изучив научные точки зрения на характерные особенности специфики осуществления документальных проверок хозяйственной деятельности сотрудниками финансовых и налоговых органов Российской Федерации, и проанализировав судебную практику, мы пришли к выводу, что необходимо и далее продолжать оптимизацию нормативно-правового сотрудничества финансовых и налоговых органов. Так, например, необходимо и далее детально проработать в российском законодательстве специфику реализации поручения Президента РФ и Национального плана борьбы с отмыванием денег, до сих пор выполняемые финансовыми и налоговыми органами не в полном объеме. Нам представляется целесообразным пересмотреть в Федеральном законе № 115-ФЗ толкование оснований для отправки сообщений в Росфинмониторинг, изменить критерии «сомнительности» операции так, чтобы бытовые сделки под них не попадали и урегулировать досудебный порядок споров, возникающих между клиентами и банками по поводу признания сделок сомнительными. Данное реформирование должно проводиться ЦБ РФ совместно с Росфинмониторингом, ассоциацией российских банков и правоохранительными органами.

Литература

1. *Беляев А. Д.* Сомнительные операции как способ противодействия терроризму: моногр. Уфа : БГУ, 2014.
2. *Валерьянова И. Н.* Нарушение прав граждан при финансовом контроле : монография. М. : Городец, 2015.
3. *Дутко Е. П.* Государственный механизм борьбы с фирмами-однодневками // Молодой ученый. 2016. № 11. С. 714–716.
4. *Заернюк В. М.* Оценка существующего механизма противодействия отмыванию преступных доходов в банковской сфере России // Дайджест. Финансы. 2015. Вып. 15 (216). С. 6–12.
5. *Овчинников М. В.* О сущности легализации преступных доходов // Вестник Поволжского института управления. 2009. № 2. С. 111–115.
6. *Савин Д. А.* Блокировка расчетного счета банком: судебная практика // Банковское дело. 2016. № 1. С. 63–65.
7. *Титова Ю.* Сомнительные операции в банках [Электронный ресурс] // Федеральная служба по финансовому мониторингу. 2016. URL: <http://www.fedsfm.ru/press/publications/1312> (дата обращения: 01.04.17).

¹ Как эволюционировали фирмы-однодневки подходы [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2017/03/01/679442-kak-evolyutsionirovali-firmi-odnodnevki> (дата обращения: 29.03.2017).

Об авторе:

Фирсов Виталий Викторович, доцент кафедры государственно-правовых дисциплин Санкт-Петербургского юридического института (филиала) Университета прокуратуры РФ (Санкт-Петербург, Российская Федерация), кандидат юридических наук, доцент, советник юстиции; vitaliy-viktorovich@list.ru

References

1. Belyaev A. D. Doubtful operations as way of counteraction to terrorism: monograph. Ufa : BSU, 2014. (In rus)
2. Valeryanova I. N. Violation of the rights of citizens at financial control: monograph. M. : Gorodets, 2015. (In rus)
3. Dutko E. P. State mechanism of fight against short-lived firms // Young scientist [Molodoi uchenyi]. 2016. N 11. P. 714–716. (In rus)
4. Zayernyuk V. M. Assessment of the existing mechanism of counteraction to laundering of criminal income in the bank sphere of Russia // Digest-Finance [Daidzhest. Finansy]. 2015. Issue 15 (216). P. 6–12. (In rus)
5. Ovchinnikov M. V. About essence of money laundering // Bulletin of the Volga Region Institute of Management [Vestnik Povolzhskogo instituta upravleniya]. 2009. N 2. P. 111–115. (In rus)
6. Savin D. A. Blocking of the settlement account by bank: judicial practice // Banking [Bankovskoe delo]. 2016. N 1. P. 63–65. (In rus)
7. Titova Yu. Doubtful operations in banks [An electronic resource] // Federal Service for Financial Monitoring. 2016. URL: <http://www.fedsfm.ru/press/publications/1312> (date of the address: 01.04.2017). (In rus)

About the author:

Vitaly V. Firsov, Associate Professor of the Chair of State and Legal Disciplines of Saint-Petersburg law institute (branch) of Federal Establishment of Higher Education “University of the Office of the Prosecutor General of the Russian Federation” (Saint-Petersburg, Russian Federation), PhD in Jurisprudence, Associate Professor, Councilor of Justice; vitaliy-viktorovich@list.ru

Тенденции развития макроэкономических моделей*

Андреев М. Ю.¹, Полбин А. В.^{2, *}

¹Банк России, Москва, Российская Федерация

²Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Москва, Российская Федерация; *apolbin@ier.ru

РЕФЕРАТ

В данной статье приводятся обзор и анализ идей известных западных экономистов, представленных в выпуске «Rebuilding Macroeconomic Theory» журнала «Oxford Review of Economic Policy», относительно будущего развития макроэкономических моделей. Мотивация дискуссии лежит в неудовлетворительной работе макроэкономических моделей в преддверии глобального экономического кризиса 2007–2008 годов и в последующий период выхода из кризиса.

В настоящей статье показано, что в текущий момент ключевым вопросом развития макроэкономических моделей является вопрос о возможности и путях изменения базовой новокейнсианской модели, принадлежащей к классу DSGE-моделей и лежащей в основе современных макроэкономических инструментов. Обнаружено, что существует три варианта решения вопроса. В качестве первого варианта можно выделить отказ от первостепенной роли DSGE-моделей в анализе современной макроэкономики и использование в данном качестве других типов моделей. Вторым вариантом является устранение недочетов существующих моделей, связанных с плохим обоснованием на микроуровне, а также неудовлетворительным описанием финансовых несовершенств. Третьим вариантом является отказ от целенаправленных действий по смене концепции построения DSGE-моделей, поскольку они являются наиболее работоспособными моделями среди имеющихся.

В работе делается вывод о предпочтительности второго пути развития, заключающегося в совершенствовании DSGE-моделей.

Ключевые слова: макроэкономические модели, новокейнсианская модель, финансовый кризис, ДСМОП, DSGE, рациональные ожидания, структурные модели, финансовые тренды, микрообоснование

Trends of Macroeconomic Models

Mikhail Yu. Andreyev^a, Andrey V. Polbin^{b, *}

^aBank of Russia, Moscow, Russian Federation

^bRussian Presidential Academy of National Economy and Public Administration Moscow, Russian Federation; *apolbin@ier.ru

ABSTRACT

This article provides an overview and analysis of the ideas of the leading macroeconomists expressed in the issue “Rebuilding Macroeconomic Theory”, Oxford Review of Economic Policy journal. These ideas were expressed in connection with the discussion of the future of macroeconomic models. The motivation for the discussion lies in the poor performance of macroeconomic models before the global economic crisis of 2007–2008 and in the subsequent period of recovery. The main issue considered by economists is the possible changes in the basic neo-Keynesian model and DSGE-models as a whole.

It was found that there are three directions for the solution of the issue. First, the rejection of the primary role of DSGE-models in the analysis of modern macroeconomics and the use of other types of models. Secondly, the elimination of deficiencies of existing models associated with poor justification at the micro level, as well as an unsatisfactory description of financial frictions. Thirdly, it is possible not to make any targeted efforts, since the class of DSGE-models is still the most efficient. The paper concludes that the second path of development is more preferable.

* При подготовке статьи использовались материалы научно-исследовательской работы, выполненной в Институте прикладных экономических исследований РАНХиГС по Государственному заданию № 5.7 «Построение модельного комплекса для экономики Российской Федерации с использованием методологии больших данных для структурного анализа и прогнозирования».

Введение

Мировой финансовый кризис породил множество критики современных макроэкономических моделей, используемых центральными банками и другими институтами для прогнозирования и анализа альтернативных мер экономической политики. Прежде всего, сомнению подвергается прогностическая способность используемых моделей, поскольку они, с одной стороны, не смогли предсказать кризис 2007–2008 годов, с другой стороны, продемонстрировали крайне низкое качество прогнозов динамики макроэкономических показателей во время кризиса и выхода из него. Свою позицию относительно будущего макроэкономических моделей высказали более десятка известных макроэкономистов на страницах журнала «Oxford Review of Economic Policy» в специальном выпуске «Rebuilding Macroeconomic Theory» в начале 2018 года. И в настоящей статье мы приводим основные идеи и направления изменения макроэкономических моделей, сформулированные участниками дискуссии.

Большинство представленных экономистов занимается разработкой DSGE-моделей¹ (динамические стохастические модели общего равновесия, ДСМОП). Инициатором проекта является экономист Оксфордского университета Дэвид Вайнс. Темой заочного обсуждения стали взгляды макроэкономистов относительно перспективных направлений изменения базовой новокейнсианской модели, принадлежащей к классу DSGE-моделей. Вайнс отмечает [22], что в настоящее время ощущается необходимость изменений в макроэкономической теории в такой же мере, как это было в 1930-е годы во времена Великой депрессии, а также в 1970-е годы во времена неустойчивой инфляции.

Уровень критики качества DSGE-моделей со стороны авторов достаточно высок. Авторы работ акцентируют внимание на том, что основная критика DSGE-моделей заключается в слабом микроэкономическом обосновании в целом и слишком упрощенном моделировании финансового сектора [21], в серьезных недостатках в методологии, касающихся таких основ моделей общего равновесия, как предположения о совершенно рациональных оптимизирующих экономических агентах и о стремлении экономики к равновесию [8]. Все авторы высказывают свою позицию относительно того, что нужно делать дальше для развития макроэкономической теории.

Результаты

Одним из первых на страницах журнала высказался известный экономист Оливье Бланшар [2]. Он отмечает, что существует общее понимание, что DSGE-модели работают плохо, но нет единого мнения относительно будущего развития этих

¹ DSGE-модели — класс макроэкономических моделей, в которых экономическая динамика определяется из взаимодействия экономических агентов, обладающих рациональными ожиданиями. В таких моделях домохозяйства максимизируют приведенный к настоящему времени поток полезности от потребления и досуга, фирмы максимизируют свою прибыль, а органы власти следуют некоторым инструментальным правилам политики (например, правилу Тейлора) или максимизируют функцию общественного благосостояния. Как правило, экономика в таких моделях подвержена стохастическим шокам (эффективности производства, цен на нефть, предпочтений домохозяйств и др.). DSGE-модели хорошо себя зарекомендовали и как инструмент теоретического анализа, поскольку вплотную опираются на экономическую теорию, и как инструмент решения вопросов прикладного характера, поскольку способны воспроизводить динамику макроэкономических показателей.

моделей. Бланшар не сомневается в необходимости сохранения и использования DSGE-моделей, поскольку они «содержат правильные основы». Но для каждой задачи должен существовать свой класс моделей, поскольку невозможно создать одну, удовлетворяющую всем нуждам. Бланшар выделяет два основных класса моделей. Первый — теоретические модели. Они направлены на прояснение теоретических вопросов в условиях общего равновесия. Например, их следует использовать для исследования вопросов относительно требуемого уровня банковского капитала, управления частным долгом или относительно вида нетрадиционной монетарной политики. Базовые модели данного класса должны быть таковы, чтобы допускать дискуссию экономистов на их основе. Вторым широким классом моделей — модели экономической политики (*policy models*). Цель моделей этого класса — исследование актуальных вопросов. Эти модели должны воспроизводить наблюдаемую экономическую динамику и позволять анализировать экономическую политику. Они должны быть использованы, например, для оценки количественных последствий замедления экономического роста в Китае для Соединенных Штатов или о влиянии фискальной экспансии США на развивающиеся рынки. Если будут построены модели, подпадающие под оба класса — с хорошей теоретической структурой и прекрасно воспроизводящие данные, как отмечает Бланшар, то это можно трактовать первым наилучшим исходом. Однако, опираясь на собственный опыт, Бланшар утверждает, что на практике при работе с фактическими данными очень тяжело рационализировать агрегированную динамику, а найденные соотношения крайне неустойчивы во времени.

В более узком смысле Бланшар выделяет пять типов моделей. Первый — базовые модели. Это модели с глубокой теоретической основой, но не стремящиеся воспроизвести реальность в точности. К этой группе можно отнести модель потребительского кредита П. Самуэльсона [19], модель перекрывающихся поколений П. Даймонда [5], модель инфляции Н. Уоллеса [20], модель премии за риск Р. Мера и Э. Прескотта [15], модели по теории поиска [16; 17].

Второй тип — DSGE-модели. «Цель этих моделей заключается в исследовании макроэкономических последствий несовершенств, приводящих к неэффективности равновесий (*distortions*)... Они должны быть построены вокруг одобряемых большинством основополагающих моделей, отталкиваясь от которых будут рассматриваться дополнительные несовершенства, будь то ограниченная рациональность, асимметричная информация, гетерогенность чего-либо... Текущая основополагающая модель — модель делового цикла с одним несовершенством и номинальными жесткостями — имеет слишком много несоответствий с реальностью, чтобы быть отправной точкой. Как уравнение Эйлера для домохозяйств, так и уравнение на цены для производителей вместе с рациональными ожиданиями требуют слишком большого предвидения от части экономических агентов... Некоторые экономисты ... также отвергают этот подход... но они не представили альтернативное ядро, с которого можно было бы начать... Они [модели] должны быть близки [к реальности], но не за счет *ad hoc* дополнений... представленных только для достижения более реалистичной лаговой структуры. Задачу воспроизведения реальности следует оставить моделям экономической политики» [2, с. 52].

Модели экономической политики — как раз третий тип моделей в соответствии с позицией Бланшара. Цель таких моделей — изучение динамического влияния шоков в целях исследования альтернативной экономической политики. Ключевая особенность таких моделей — воспроизведение экономической динамики. Также важно и наличие теоретической структуры в модели, чтобы можно было отслеживать влияние шоков. Однако теоретическая структура должна быть проще, нежели в DSGE-моделях, чтобы не усложнять ввод дополнительных предположений. Первоначально разработка моделей экономической политики начиналась с теории как мотивации, а затем в зави-

симости от конкретных экономических данных в них вводилось уравнение за уравнением. В настоящее время при разработке моделей экономической политики берется готовая DSGE-модель, и после минимальных изменений оцениваются ее параметры в соответствии с данными. В целом эти модели могут строиться гибким образом при условии хорошей их применимости для решения оставленных задач.

Четвертый тип — «игрушечные модели» (toy models). Это модели, позволяющие быстро взглянуть на какой-то вопрос и представить суть ответа более сложной модели или класса моделей. К таким моделям относятся IS-LM модель, модель Манделла—Флеминга, модель деловых циклов и новокейнсианская модель.

Наконец, пятый тип — прогнозные модели. Цель таких моделей — дать лучший прогноз, причем качество прогноза должно быть единственным критерием, по которому следует оценивать качество этих моделей. Если теория помогает улучшить прогноз, то она должна быть использована, если нет — ее нужно игнорировать. Проблемы таких моделей имеют статистический характер: от избыточного количества параметра до неустойчивости системы уравнений.

Можно заключить, что О. Бланшар выступает за правильное позиционирование отдельных классов макроэкономических моделей и постановки адекватных этим моделям вопросов, что позволит снять критику существующих макроэкономических моделей.

Другие участники дискуссии выдвигают предложения, что нужно менять в существующих моделях. Среди предложений выделяются призывы к более весомому микрообоснованию (microfoundations¹). В своей статье, содержащей, пожалуй, самую жесткую критику, Джозеф Стиглиц утверждает [21], что причины текущих неудач зародились несколько десятков лет назад, когда были предприняты попытки согласовать микроэкономику с макроэкономикой. Было предпринято, по мнению Стиглица, два подхода. Первый заключался в создании моделей деловых циклов и их производных, как правило, DSGE-моделей. В этих моделях делались попытки переформулировать макроэкономику посредством введения в модели микроэкономических обоснований, заимствованных из упрощенной версии модели конкурентного равновесия, которая к тому времени уже была дискредитирована успехами экономики информации, теории игр и поведенческой экономики. Попытка опираться на жесткость цен и объяснять динамику шоками производства, по мнению Стиглица, провалилась. Вторым подходом составляют работы Бернанке и Гертлера [3], Кийотакэ и Мура [12], Гринволда и Стиглица [6; 7] и др. Но этот подход только начал приживаться после финансового кризиса 2007–2008 годов. В рамках подходов делаются попытки соединить современную микроэкономику с макроэкономикой, вводя в описания те причины, по которым реальные рынки не являются эффективными. При этом не делается упор на такую причину неэффективности, как номинальные жесткости цен и заработных плат. Такой подход ближе к идеям Ирвинга Фишера, который предлагал версию макроэкономической динамики, отличную от интерпретации Хикса идей Кейнса, основанной на жесткости цен и заработных плат. Фишер подчеркивал важность гибкости показателей. Уход от стандартной модели конкурентного равновесия в этих моделях играет важную роль и выражено в учете несовершенств рынков, связанных в том числе с информацией. В качестве доказательства правильности второго подхода Стиглиц указывает, что в последние годы развитые экономики озабочены проблемами дефляции и возможностью падения цен, а не жесткостью цен.

Финансовый кризис вскрыл недостатки существующих моделей, которые не были видны на флуктуациях малой амплитуды. Большинство составных частей

¹ Далее для перевода этого термина мы также используем «обоснование на микроуровне». Иногда понимаемые под этим термином модели можно связать с моделями микроэкономики. Как отмечается далее, зачастую под этим термином авторами понимаются разные объекты.

DSGE-моделей имеют настолько серьезные недостатки, что их просто нельзя использовать в базовых моделях. К недостаткам Стиглиц причисляет буквально все: теорию потребления; рациональные ожидания; теорию инвестиций; использование репрезентативного агента; теорию финансовых рынков и денег; агрегирование, которое скрывает важную часть экономической динамики; шоки — источники возмущения; скорость и механизмы приспособления экономики к шокам и перехода к равновесию.

Концентрируясь на критике DSGE-моделей и называя несоответствующими действительности оправдания, что другие модели работают немногим лучше DSGE-моделей, Стиглиц дает весьма расплывчатый ответ на вопрос «А что же делать?». Необходимо разобраться, какие механизмы приводят к таким эффектам, как устойчивость шоков (*persistence*), и почему, казалось бы, незначительные шоки усиливаются и имеют важное влияние на экономику. Необходимо разработать эталонные модели, которые бы позволили понять причины глубоких спадов в экономике. И нужно вносить в модели описание финансовых механизмов. «Центральные проблемы финансов — банкротство, задолженность и асимметричная информация — просто не могут возникнуть в модели репрезентативного агента. Кто и кому должен давать займы? Только если репрезентативный агент страдает острой шизофренией, могут возникнуть проблемы информационной асимметрии, и трудно примирить такую шизофрению с обычными предположениями относительно рациональности» [21, с. 78].

Ф. Чирони в статье «*Macro needs micro*» [4] также указывает на необходимость использования микроэкономики в базовых макроэкономических конструкциях в большей мере, чем это было до сих пор. По его мнению, это должно помочь преодолеть искусственное разделение между анализом деловых циклов, стабилизационной политики и исследованием вопросов экономического роста, а также разделение между межстрановой торговлей и международной макроэкономикой. А то, что сейчас выносится на повестку дня — большее внимание к финансовому посредничеству, трениям на рынке труда, гетерогенности домохозяйств — безусловно, нужные меры, но не достаточные.

Пожалуй, наиболее часто предлагаемым изменением макроэкономических моделей является описание отношений финансового посредничества. В своей работе Р. Райт [25] говорит, что существующие базовые модели хорошо справляются с описанием ряда экономических явлений, и финансовый кризис не опровергает существующую теорию. Но в дальнейшем требуется включение в модели механизмов, затрагивающих деньги, кредиты и банки. Райт предлагает вводить финансовые механизмы на основе микромоделей. Причем агрегированное описание должно быть результатом микромоделей, а не навязанным сверху требованием к микромоделям. При разработке моделей нужно обратить внимание на то, как разнородные агенты торгуют между собой, учитывая при каждом взаимодействии индивидуальные особенности, а не на то, как агенты взаимодействуют со своим бюджетным ограничением. Такой подход будет побуждать к опоре на имитационное моделирование, но все же базовая модель должна иметь аналитический вид, считает Райт. Выдвинутые автором предложения лежат в канве Новой монетарной экономики (*New Monetarist economics*).

За необходимость использования финансовых механизмов в базовых макроэкономических моделях выступают и авторы работы [23]. Авторы пытаются показать, что учет финансовых трений позволит изучить эффекты типа рычага (*leverage*). При введении таких механизмов, возможно, изменятся внутренние взаимосвязи переменных модели с реальной процентной ставкой и спредами между процентной ставкой и другими показателями доходности. Это может в итоге кардинальным образом изменить реакцию всей модели на экономические шоки.

Ряд авторов предлагает сместить фокус внимания с DSGE-моделей в сторону другого типа моделей, но все предлагают разные варианты. Например, в ра-

боте «Ending the microfoundations hegemony» Саймон Пен-Льюис [24] предлагает обратиться к структурным эконометрическим моделям (structural econometric models, SEM). SEM в отличие от VAR-моделей имеют теоретическое обоснование. Эти модели, по его утверждению, занимают среднее положение между DSGE-моделями, которые имеют хорошую теоретическую опору и плохое качество воспроизведения данных, и VAR-моделями, которые лучше воспроизводят данные. Тем самым SEM реализуют некоторый компромисс. Если бы раньше помимо моделей, имеющих обоснование на микроуровне, разрабатывалось больше структурных эконометрических моделей, то взаимосвязи между финансовой составляющей экономики и реальным сектором были тщательно исследованы еще до финансового кризиса, что позволило бы экономистам найти лучшие решения во время рецессии. Раз до сих пор наблюдается гегемония моделей с микрообоснованием, то негативные явления в экономике, вероятно, снова повторятся. Но если структурным эконометрическим моделям будет уделяться такое же внимание, как моделям с микрообоснованием, то макроэкономическая теория будет развиваться гораздо быстрее.

В работе «An interdisciplinary model for macroeconomics» Энди Халдейн и Артур Таррелл [8] указывают, что основная критика макроэкономического моделирования пришлась на основные предположения: однородность экономических агентов и их стремление оптимизировать, а также на стремление (equilibrating) экономики к равновесию. Авторы в работе ищут другие методы макроэкономического моделирования, основываясь на опыте как естественных, так и социальных наук. Один из таких методов — агентное моделирование (agent based modeling), используемое в различных областях. На подобного рода моделях удобнее изучать вопросы, связанные с неоднородностью агентов, сетями и эвристическим поведением. Они, как и Р. Райт, предлагают опираться на описание способов взаимодействия и взаимной торговли агентов друг с другом. В отличие от Райта они предлагают опираться на численные расчеты, а не на аналитические выражения. Такой подход позволяет ввести индивидуальные особенности поведения для каждого агента и изучать системы, в которых равновесие не достигается. Как отмечает Д. Вайнс, О. Бланшар критиковал Халдейна и Таррелла за то, что, хотя подход и имеет смысл, но до сих пор не представлена базовая модель. На это авторы ответили, что базовая модель и не требуется, поскольку агентное моделирование предлагает модульный и настолько гибкий инструментарий, что каждый исследователь может самостоятельно изучать и номинальные жесткости, и ограниченную рациональность, и ограниченные горизонты планирования, и неполноту рынков, и роль задолженности.

Сотрудники Оксфордского университета Дэвид Хендри и Джон Мюллбауэр [10] критикуют DSGE-модели и высказываются за продвижение моделей класса SEM. Они возвращаются к критике Лукаса и пытаются показать, что с точки зрения текущего понимания теории DSGE- и SEM-моделей критика Лукаса сама по себе не лишена серьезных изъянов. В то же время SEM-модели, которые в результате критики Лукаса были заменены DSGE-моделями в качестве инструмента анализа, по мнению авторов, не так уж и плохи. Авторы пускаются в описание истории отношений между DSGE, VAR и SEM-моделями, а также терминов «структурность» моделей (structural) и «имеющий микрообоснование». Они отмечают, что микроэкономическое обоснование DSGE-моделей имеет сплошные изъяны.

Во-первых, это касается использования репрезентативного агента в описании модели. Использование репрезентативного домохозяйства дает описание агрегированного спроса как результат поведения «среднего» домохозяйства, в то время как существует ряд работ, которые показывают, что в качестве репрезентативного домохозяйства уместно использовать домохозяйства, отличные от «средних». Ис-

пользование репрезентативных домохозяйств также накладывает жесткие ограничения на модель: на функцию спроса и бюджетное ограничение. Авторы предлагают использовать стохастическую теорию агрегирования, в соответствии с которой часто оказывается возможным описать экономическую динамику, в то время как характер поведения агентов на микроуровне значительно отличается от поведения на макроуровне. В качестве примера они приводят работу Хендрика Хаутакаера [11], в соответствии с которой использование на микроуровне производственных функций Леонтьева, не предполагающих наличия замещения, после агрегирования дает возможность замещения на макроуровне, как если бы была использована технология Кобба — Дугласа.

Во-вторых, избыточное использование понятия полноты рынков и игнорирование революции в области неполноты информации 1970-х годов авторы находят неправильным. В качестве доказательств они приводят примеры из теории потребления. В базовых DSGE-моделях потребители, сталкиваясь с экономическими шоками, выравнивают свое потребление, поскольку учитывают свои стабилизирующиеся в будущем доходы путем дисконтирования. Если же отойти от классических предпосылок о симметрии информации и однородности агентов, однородности ограничений ликвидности и т. п., то окажется, что показатели дисконтирования оказываются выше, чем предполагают «старомодные учебники», а монетарная политика может совсем иначе влиять на экономику. Сталкиваясь с негативными шоками, потребители могут задираť ставки дисконтирования, что приводит к поведению, которое не может быть аппроксимировано новокейнсианской моделью с репрезентативным агентом.

Помимо всего прочего, авторы рассказывают современную историю макроэкономического моделирования в Банке Англии. Так в предыдущем поколении моделей Банк Англии в 1999 году использовал среднесрочную макроэкономическую модель из класса SEM. Модель имела значительные недостатки, которые были аналогичны недостаткам других моделей того времени, например, модели, использованной ФРС США. Вместо того чтобы улучшить среднесрочную модель, она в 2004 году была заменена DSGE-моделью BEQM (Bank of England quarterly model [9]). В период финансового кризиса 2007–2008 годов модель плохо проявила себя. В 2011 году она была заменена другой DSGE-моделью — Compass. Авторы утверждают, что новая модель заимствовала у старых не устраненные недостатки. Наиболее важными недостатками помимо перечисленных выше являются отсутствие учета быстрых сдвигов в доступности кредитов и предположение, что активы и пассивы могут быть агрегированы в единый показатель чистой стоимости, который и влияет на потребление как единое целое. «Последнее явно абсурдно». Вместо того чтобы «пытаться навязать упрощенную и нереалистичную теорию», лучше основываться на эмпирическом моделировании.

Из общей картины дискуссии своими взглядами выделяются несколько работ, имеющих позитивный эмоциональный оттенок. Макроэкономист Р. Рейс [18] в работе «Is something really wrong with macroeconomics?» удивляется уровню критики макроэкономики. Он говорит, что макроэкономика является лишь одним из советчиков при выработке государственной политики, тогда как существуют и другие области экономики, выступающие в данной роли. Монетарная политика только выиграла от того, что придерживалась рекомендаций, выработанных на основе макроэкономики. Выполнение рекомендаций позволило удерживать инфляцию на низком уровне. При этом в настоящее время «макроэкономические прогнозы плохо работают... и, учитывая масштабы проблемы, вероятно, всегда будут» плохо работать. Но, если учесть «временной горизонт и размеры финансирования, то уже не очевидно, что макроэкономические прогнозы хуже, чем прогнозы в других областях» [10, с. 323]. Действительная же проблема макро-

экономики в настоящее время заключается в выборе тех моделей, которым надо учить, и, как ни странно, недостаточном финансировании выпуска учебников высокого уровня.

Пол Кругман, который не имеет в своем активе известных разработанных DSGE-моделей, не склонен ставить что-либо в вину DSGE-моделям. В своей работе «Good enough for government work? Macroeconomics since the crisis» он указывает [13], что в период наступления финансового кризиса 2007–2008 годов экономическая политика руководствовалась разновидностями IS-LM модели, которые были удобны для работы правительства. И хотя в то же время DSGE-модели бурно развивались, за ними не стояло «большой новой идеи», а более простые IS-LM модели работали хорошо. В частности, IS-LM указывали на то, что «большой бюджетный дефицит не вызовет рост процентной ставки, и, в то время как экономика находится на нижней нулевой границе, что большая денежная база не вызовет инфляции, а также что мультипликатор денежных расходов больше единицы». Ошибкой явилось неверное понимание «поведения цен. Большой разрыв выпуска должен был привести к значительному падению инфляции, но не привел» [13, с. 156]. Что необходимо в настоящее время делать, так это исследовать поведение цен и больше уделять внимание «правильным данным».

Свою лепту в позитивный настрой внес и макроэкономист Д. Линде. В статье «DSGE models: still useful in policy analysis?» [14] он говорит, что, несмотря на продемонстрированную во время финансового кризиса слабость, у DSGE-моделей попросту нет конкурентов, чтобы сместить их в качестве инструмента анализа экономической политики. «Выдающаяся роль в учете поведения, основанном на предвидении (forward-looking behaviour), и простота делают DSGE-модели очень удобными для анализа политики» [14, с. 269]. DSGE-модели очень гибкие, и могут быть использованы для разных целей. Если их модернизировать с учетом уроков финансового кризиса, то они останутся «рабочей лошадкой» на долгие годы.

В резюмирующей статье [22] Дэвид Вайнс отмечает, что в рамках пересмотра макроэкономической теории «рекомендуется внести четыре изменения в базовую модель: сделать акцент на финансовых трениях, ограничить принцип рациональных ожиданий, включить в описание разнородных агентов и разработать более подходящие обоснования на микроуровне» [22, с. 1]. Относительно разработки обоснований на микроуровне Вайнс пишет, что у каждого представленного в дискуссии автора свое понимание на этот счет. О. Бланшар и П. Кругман считают, что на микроуровне нужно искать объяснение поведению цен и уровня безработицы, возможно, отойдя от предпосылок рациональных ожиданий, достижения равновесия на рынках и симметрии информации. Р. Райт полагает, что необходимо более глубокое обоснование на микроуровне, чем было до сих пор, причем оно должно касаться финансовой составляющей экономики, позволяя получить изнутри модели необходимость в деньгах, кредитах и даже банках, а не вводить эти объекты принудительно извне. Э. Халдейн и А. Таррелл высказываются за микрообоснование, не связанное с аналитическими выражениями, а основанное на численном моделировании.

Достижение четырех поставленных целей, по мнению Вайнса, «требует изменения всех поведенческих уравнений в модели путем изменения описания потребления, инвестиций и ценообразования, а также путем введения разделения между процентной ставкой, устанавливаемой регулирующим органом, и ставками, с которыми сталкиваются потребители и инвесторы... На наш взгляд, результатом будет не смена парадигмы, а эволюция в сторону более плюралистической дисциплины» [22, с. 1].

По мнению экономиста, основным итогом случившейся дискуссии явилось, вопреки, понимание, что с гегемонией микрообоснований необходимо заканчивать.

Нужно больше обращать внимание на экспериментальную деятельность — модели экономической политики. Во-вторых, необходимо больше плюрализма при разработке моделей макроэкономики. «Религиозные войны должны остаться позади» [22, с. 29].

Выводы

Исходя из анализа приведенной дискуссии, мы можем сделать вывод, что среди обширного спектра мнений можно условно выделить три основных подхода к развитию макроэкономических моделей, высказанных авторами. Во-первых, это изменение DSGE-моделей изнутри [2; 4; 21; 22; 25]. Если существующие модели плохо отработали в определенный период, то это не значит, что их нужно отбрасывать. Это значит, что их нужно улучшать. Однако многие авторы по-своему видят направления улучшения макроэкономических моделей, а единство мнений присутствует далеко не по всем пунктам.

Второе направление развития макроэкономической теории — альтернативные модели, на которые можно было бы сместить акценты, не отбрасывая полностью DSGE-модели. В качестве альтернатив DSGE-моделям упоминаются структурные эконометрические модели [24], агентное моделирование (agent-based model, ABM) [8] или модели любого типа, имеющие эмпирическое обоснование [10].

Наконец, существует третья группа авторов, отличающаяся от других групп повышенным оптимизмом [13; 14; 18]. Данные экономисты не предполагают резких действий и в целом не склонны возлагать ответственность на макроэкономические модели за упущенный в прогнозах кризис.

По нашему мнению, приведенная дискуссия достаточно хорошо описывается моделью научно-исследовательской программы Имре Лакатоса [1]. Обсуждаемая макроэкономистами программа заключается в использовании DSGE-моделей в качестве основного инструмента макроэкономического анализа. Жесткое ядро программы — базовая новокейнсианская модель — защищена поясом в форме ряда исследований, расширяющих модель и ее базовые предположения. К настоящему времени накопилось достаточно аргументов и альтернативных моделей, которые подчеркивают изъяны базовой модели и предпосылок, лежащих в основе базовой модели. Но альтернативные модели в настоящий момент не могут разрушить существующее ядро, поскольку не придумана более конкурентоспособная базовая модель макроэкономики. Однако предпосылки для революции в области макроэкономики, связанные, например, с численным моделированием, большими данными, просматриваются.

Мы считаем, что новые направления, связанные, например, с численным моделированием, будут укрепляться и обособляться путем постановки для этих моделей вопросов, адекватных их инструментарию. Это не означает, что DSGE-модели вместе с основополагающей новокейнсианской моделью будут отодвинуты на второй план. В связи с этим кажется целесообразным дальнейшее развитие DSGE с учетом критики в направлении более глубокого микрообоснования, учета ограниченной рациональности агентов, а также более адекватного описания финансовых трений и специфики экономик отдельных стран.

Литература/References

1. Лакатос И. Избранные произведения по философии и методологии науки [Lakatos I. The chosen works on philosophy and methodology of science]. М. : Академический проект, 2008. 475 с. (In rus.)
2. Blanchard O. On the future of macroeconomic models // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 4354.

3. Bernanke B., and Gertler, M. Agency costs, net worth, and business fluctuations // American Economic Review. 1989. V. 79. № 1. P. 1431.
4. Chironi F. Macro needs micro // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 195218.
5. Diamond P.A. (1965) National Debt in Neoclassical Growth Model // American Economic Review. 1965. V. 5. N 5. P. 11261150.
6. Greenwald B., Stiglitz J. New and old keynesians // Journal of Economic Perspectives. 1993. V. 7. N 1. P. 2344.
7. Greenwald B., Stiglitz J. Towards a New Paradigm in Monetary Economics. Cambridge, Cambridge University Press, 2003. 327 p.
8. Haldane A.G., Turrell A.E. An interdisciplinary model for macroeconomics // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 219251.
9. Harrison R., Nikolov K., Quinn M., Ramsay G., Scott A., Thomas R. The Bank of England Quarterly Model. London, Bank of England, 2005. 244 p.
10. Hendry D., Muellbauer J. The future of macroeconomics: macro theory and models at the Bank of England // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 287328.
11. Houthakker H.S. The Pareto distribution and the Cobb–Douglas production function in activity analysis // Review of Economic Studies. 1956. V. 23. N 1. P. 2731.
12. Kiyotaki N., Moore J. Credit cycles // Journal of Political Economy. 1997. V. 105. N 2. P. 211248.
13. Krugman P. Good enough for government work? Macroeconomics since the crisis // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 70106.
14. Linde J. DSGE models: still useful in policy analysis? // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 269-286.
15. Mehra R., Prescott E. The equity premium: a puzzle // Journal of Monetary Economics. 1985. V. 15. N 2. P. 145161.
16. Mortensen D., Pissarides C. Job creation and job destruction in the theory of unemployment // Review of Economic Studies. 1994. V. 61. N 3. P. 397415.
17. Pissarides C. Equilibrium Unemployment Theory, 2nd edition. MIT Press, 2000. 272 p.
18. Reis R. Is something really wrong with macroeconomics? // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 70106.
19. Samuelson P. An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money // Journal of Political Economy. 1958. V. 66. N 6. P. 467482.
20. Sargent T., Wallace N. Rational Expectations and the Dynamics of Hyperinflation // International Economic Review. 1973. V. 14. N 2. P. 328350.
21. Stiglitz J.E. Where modern macroeconomics went wrong // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 70106.
22. Vines D., Wills S. The rebuilding macroeconomic theory project: an analytical assessment // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 142.
23. Vines D., Wills S. The financial system and the natural real interest rate: towards a 'new benchmark theory model' // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 252–268.
24. Wren-Lewis S. Ending the microfoundations hegemony // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 5569.
25. Wright R. On the future of macroeconomics: a New Monetarist perspective // Oxford Review of Economic Policy. 2018. V. 34. N 1-2. P. 107131.

Об авторах:

Андреев Михаил Юрьевич, главный экономист Банка России (Москва, Российская Федерация), кандидат физико-математических наук; andreevmyu@cbr.ru

Полбин Андрей Владимирович, заведующий лабораторией математического моделирования экономических процессов РАНХиГС, заведующий лабораторией макроэкономического моделирования Института Гайдара (Москва, Российская Федерация), кандидат экономических наук; apolbin@iep.ru

About the authors:

Mikhail Yu. Andreyev, Chief Economist of Bank of Russia (Moscow, Russian Federation), PhD in Physics and Mathematics; andreevmyu@cbr.ru

Andrey V. Polbin, Head of Laboratory of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Head of Laboratory of Gaidar Institute for Economic Policy (Moscow, Russian Federation), PhD in Economics; apolbin@iep.ru

Актуальные вопросы финансовой политики современной России

Запорожан А. Я.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), Санкт-Петербург, Российская Федерация, racov2017@mail.ru

РЕФЕРАТ

Статья посвящена рассмотрению двух направлений инвестирования российской экономики. Первое направление — рост монетизации экономики за счет целевой кредитной эмиссии под приоритетные инвестиционные проекты, реализуемые в форме концессий. Второе направление лежит в сфере бюджетной политики. В статье рассматриваются возможные дополнительные источники дохода бюджета и выдвигаются предложения по сокращению бюджетных расходов.

Ключевые слова: монетизация экономики, инфляция, экономический рост, целевая кредитная эмиссия, докапитализация банков, институты развития, проектное финансирование, бюджетная устойчивость

Topical Issues of the Financial Policy of Modern Russia

Anatoly Ya. Zaporozhan

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (North-West Institute of Management of RANEP), Saint-Petersburg, Russian Federation, racov2017@mail.ru

ABSTRACT

The article is devoted to consideration of two directions of investing the Russian economy. The first direction is the growth of monetization of the economy due to targeted credit emission for priority investment projects implemented in the form of concessions. The second direction lies in the sphere of budgetary policy. The article considers possible additional sources of budget revenue and proposes proposals for reducing budget expenditures.

Keywords: economic monetization, inflation, economic growth, targeted credit emission, capitalization of banks, development institutions, project financing, budgetary sustainability

Введение

Финансовая политика включает в себя три составляющих — налоговую, бюджетную и денежно-кредитную политику. В сфере разработки и реализации финансовой политики действуют ЦБ РФ, Минфин и Минэкономразвития. При этом ЦБ РФ участвует в разработке и реализует денежно-кредитную политику. Минфин реализует бюджетно-налоговую политику, а Минэкономразвития должно осуществлять выработку и реализацию экономической политики Правительства России по ряду направлений. Конечно, эти три ведомства должны осуществлять согласованную политику. Однако следует отметить, что их разделяют не только предметы деятельности, но и ее цели.

Минэкономразвития отвечает за макроэкономическую стабильность и экономический рост. Минфин же, как фискальное ведомство, не заинтересован в стимулировании экономического роста. Дело в том, что экономический рост сопровождается ростом инфляции, недопущение или ограничение которой является одной из главных его задач. Одной из главных функций ЦБ РФ является защита и обеспечение устойчивости рубля.

Такая разбалансировка целей, с одной стороны, объективно обусловлена, а с другой стороны, таит угрозу соперничества ведомств в реализации своих целей в ущерб проведению единой и согласованной финансовой политики. Такие прецеденты наблюдались в России в конце первой половины 90-х годов прошлого века, когда противостояли друг другу ЦБ РФ и Минфин, и в менее острой форме в середине 2000-х годов, когда противостояли друг другу Минфин и Минэкономразвития.

В настоящее время такой разбалансировки целей деятельности ЦБ РФ, Минфина и Минэкономразвития, по нашему мнению, нет. Более того, их цели деятельности полностью совпадают. В ведомстве, отвечающем за экономический рост, макроэкономическая стабильность трактуется как целенаправленная политика по подавлению инфляции. (Программа Министерства экономического развития «Устойчивый рост».) Эту же цель, т. е. подавление инфляции, в настоящее время преследует ЦБ РФ. Итак, приоритетная цель финансовой политики в России сейчас и на протяжении 2000-х годов была и есть борьба с инфляцией. И на этом фронте достигнуты значимые результаты. Однако «обратной стороной медали» успехов в борьбе с инфляцией являются низкие темпы экономического роста в России за этот период времени.

По известному закону Харрода-Домара, темпы экономического роста прямо пропорциональны объему инвестиций. Рост инвестиций во многом определяется уровнем монетизации экономики.

Денежно-кредитная политика

Для каждого состояния экономики существует свой оптимальный уровень монетизации экономики, отклонение от которого не только в сторону увеличения, но и в сторону уменьшения влечет повышение инфляции. Последнее объясняется следующим. Низкий уровень монетизации экономики ограничивает объем кредитных ресурсов и, соответственно, удорожает кредит. А это ведет к росту издержек производства и к сокращению объема товарной массы. Рост издержек производства и несоответствие объема производства спросу ведет к инфляции. Этой логике не противоречит практика.

Уровень инфляции в России последовательно снижался несколько лет и в 2017 г. составил 2,5%. Однако при этом цены производителей промышленной продукции выросли за 2017 г. на 8,4%, что в три с лишним раза превышает рост потребительских цен. Этот феномен можно объяснить по-разному. Например, Е. Гурвич пишет: «Рост издержек лишь в небольшой степени трансформируется в рост потребительских цен, основная же часть импульса, идущего от издержек, гасится экономикой»¹. Правда при этом не ясно, что означает «рост цен гасится экономикой». На мой взгляд, несоответствие роста оптовых и розничных цен можно объяснить снижением покупательной способности граждан, вследствие чего производители не могут переложить в полном объеме рост издержек на потребительские цены с тем, чтобы не уменьшить сбыт товаров. Если это так, то превышение роста издержек производителей более чем в три раза над ростом потребительских цен является на сегодняшний день скрытым фактором роста потребительских цен в будущем.

По поводу достаточности или недостаточности монетизации российской экономики есть разные точки зрения. По мнению С. Глазьева и Д. Чистилина, «уровень монетизации российской экономики ниже оптимального не менее чем на 10 трлн руб.» [2]. Противоположную позицию занимают А. Кудрин, Е. Горюнов, П. Трунин: «В российской экономике на протяжении последних 17 лет — с 2000 г. по настоящее время коэффициент монетизации экономики монотонно рос. Широкая денеж-

¹ Гурвич Е. Эффект Набиуллиной: как Центробанк изменил экономику России // FORBES БИЗНЕС ЭКОНОМИКА. 02.03.2018. См. также [2; 3].

ная масса, выраженная в процентах к ВВП, стабильно увеличивается: если в 2012 г. этот показатель составлял 43% ВВП, то в 2016 г. — уже 58% ВВП. Похожую динамику демонстрирует показатель монетизации, определяемый как отношение М2 к номинальному ВВП» [3]. Эти показатели в целом совпадают с данными Всемирного банка. Однако эти же данные показывают, что монетизация экономики России ниже монетизации экономики ряда стран с более высоким уровнем экономического развития (рис. 1).

Достаточность или недостаточность монетизации экономики России является исходной проблемой финансовой политики России. В борьбе с инфляцией ЦБ РФ использует преимущественно монетарные методы — уменьшение (сжатие) денежной массы. А это ведет к уменьшению (сжатию) объема кредитных ресурсов и соответственно к росту стоимости кредита, уменьшению инвестиционной и деловой активности. По мнению С. Глазьева и Д. Чистилина, политика Банка России после 2013 г. имела плачевные последствия для экономики.

1. Недопроизводство продукции в объеме не менее 15 трлн руб. вследствие сжатия кредитования оборотного капитала из-за повышения процентных ставок сверх уровня рентабельности большинства отраслей.
2. Падение инвестиций более чем на 6%, недофинансирование экономики в объеме не менее 5 трлн руб.
3. Пятнадцатипроцентный (до 37 тыс.) рост числа предприятий, обанкротившихся в связи с ухудшением условий кредитования.

Главной причиной кризиса стало резкое, более чем на 12 трлн руб., сжатие кредита [2, с. 38].

Рост монетизации экономики России за счет денежной эмиссии может на практике привести к росту инфляции, если выпущенные в обращение деньги пойдут на образование финансовых пузырей и проведение валютных спекуляций. Нейтрализация этой угрозы требует связывания денежных потоков в производственной сфере. Ключевым звеном в трансформации денежной эмиссии в кредитные ресурсы является банковская система.

Банки являются первичными получателями эмиссионных денег, которые они должны размещать на рынке среди заемщиков. И в этом главном звене трансформации денежной эмиссии в кредитные ресурсы рыночный механизм в российской экономике не срабатывает. Доля банков в финансировании инвестиций опустилась до 7% в сравнении с 40–70% в других странах, доля инвестиционных кредитов в совокупном объеме банковских активов упала до 5% [там же, с. 39]. В основе этого лежат как объективные, так и субъективные причины.

Банки — это коммерческие организации, которые проводят кредитную политику, сообразуясь со своей выгодой. Все было бы так, если бы банки работали только с денежными ресурсами, аккумулированными ими на финансовом рынке. Но они же получают кредиты ЦБ РФ, выделяемые им для кредитования реального сектора экономики; в период кризиса получают финансовую помощь для погашения и обслуживания своих долгов; увеличивают свои капиталы за счет процедуры докапитализации банков. А какова их отдача?

За первые полгода кризисного 2009 г. банкам была оказана финансовая помощь в размере более 4 трлн руб. Эти деньги должны были пойти на погашение и обслуживание банками своих долгов, а также на кредитование реального сектора экономики. Однако значительную часть этих средств банки использовали не целевым способом, направив их на покупку иностранной валюты, что послужило одним из факторов значительной девальвации рубля. И это достаточно типичное поведение российских банков. В условиях кризиса они ограничивают или вообще прекращают кредитование низкорентабельных производств, переключаясь на высокодоходные спекулятивные операции.

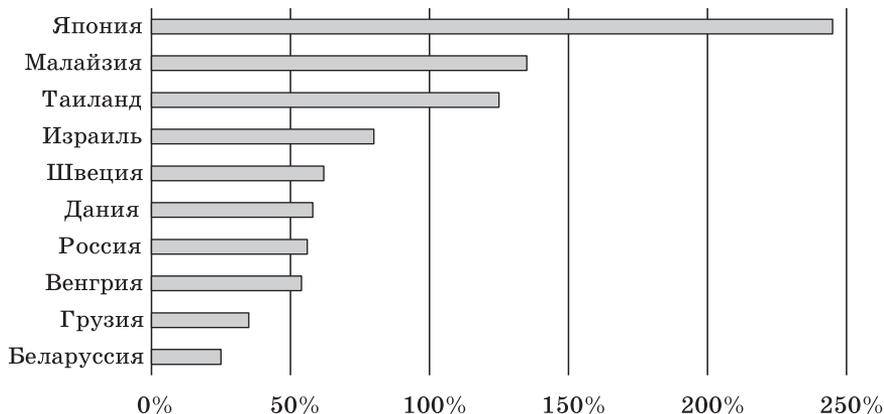


Рис. 1. Монетизация экономик стран мира
Fig. Monetization of economies of the countries of the world

В конце 2014 г. на фоне угрозы кризиса в банковском секторе была принята и во втором квартале 2015 г. запущена программа Правительства РФ по докапитализации банков. На программу было намечено выделить 1 трлн руб., а к сентябрю 2016 г. было выделено 1,22 трлн руб. Программа повышения капитализации банков была принята Правительством РФ в целях поддержки экономики страны в тяжелый кризисный период, Поэтому одним из условий получения государственной помощи было обязательство банков ежемесячно увеличивать свой кредитный портфель минимум на 1% в приоритетных отраслях экономики. Также банки должны были наращивать кредитование малого и среднего бизнеса, жилищное ипотечное кредитование и кредитование регионов.

Однако программа докапитализации банков не дала ожидаемого успеха. По данным Счетной палаты, с начала докапитализации по 1 июля 2017 г. около 80% денежных средств, полученных компаниями от докапитализированных банков, были потрачены не на инвестиционные проекты, а на пополнение оборотных средств. Объем кредитования инвестиционных проектов составил лишь 4,3%. И это в принципе естественно. Российские банки, как известно, располагают «короткими деньгами», поэтому большую часть кредитов банки выдают предприятиям на короткий период и на пополнение оборотных средств.

Из вышерассмотренного следует, что в дополнение банковской системы необходимы механизмы и институты целевой кредитной эмиссии под приоритетные инвестиционные проекты. Это как бы «точные эмиссии» под конкретный инвестиционный проект, в результате которых объем денежной эмиссии ограничен, а «КПД» использования эмитированных денег на финансирование экономики намного выше, чем банковское кредитование.

В направлении финансирования инвестиционных проектов действуют в России «институты развития», суть деятельности которых заключается в отборе инвестиционных проектов, их финансировании, контроле за эффективным использованием выделенных денежных ресурсов и отслеживании хода реализации этих проектов. Не вдаваясь в разбор эффективности деятельности институтов развития, следует отметить следующее:

1. Институты развития финансируют инвестиционные проекты не под целевую денежную эмиссию, а в границах выделенных им государством при учреждении денежных средств.

2. Институты развития инвестируют частные инвестиционные проекты, которые они сами отбирают.

Значимым механизмом направленного финансирования приоритетных направлений экономического и социального развития являются федеральные целевые программы, адресная инвестиционная программа, оборонный заказ. Но все они опять же финансируются не под целевую денежную эмиссию, а на денежные средства из федерального бюджета.

Механизмом целевой кредитной эмиссии под приоритетные инвестиционные проекты может служить концессия, ведь главной особенностью концессионных проектов является инвестирование частными компаниями (концессионерами) в объекты концессии. Источниками инвестиций являются частично собственные денежные средства концессионера и (в основном) кредит. Концессионные проекты, как правило, являются долгосрочными и капиталоемкими. Получить такой кредит сложно и обслуживать его затратно.

Во многих зарубежных странах используется кредитная схема финансирования концессионных проектов, именуемая проектное финансирование. В основе проектного финансирования лежит механизм кредитования концессионных проектов под гарантии ожидаемой прибыли, которую создаваемый объект принесет концессионеру в период его эксплуатации. Этот механизм ведет к уменьшению процентных ставок за кредит и соответственно удешевляет стоимость концессии. Однако ФЗ «О концессиях» (2005 г.) (п. 6 ст. 3) запрещает концессионерам передачу в залог кредиторам будущих доходов, что ведет к удорожанию кредита.

Целевая кредитная эмиссия под приоритетные концессионные проекты снимает рассмотренные проблемы, расширяет возможности использования в России концессии и, главное, насыщает экономику кредитными ресурсами.

Налогово-бюджетная политика

А. Кудрин и И. Соколов в статье «Бюджетные правила как инструмент сбалансированной бюджетной политики» проводят мысль: «Для бюджетной политики любого государства актуальна задача поддерживать оптимальный — с точки зрения баланса интересов (между бюджетной устойчивостью и финансированием социально-экономического развития) — уровень расходов» [4]. И далее в статье рассматриваются вопросы оптимизации бюджетных расходов. В контексте сказанного возникает вопрос, а что для обеспечения баланса интересов между бюджетной устойчивостью и финансированием социально-экономического развития регулировать доходы бюджета не надо?

Одна из ключевых проблем бюджетного планирования заключается в том, что при формировании и, особенно при рассмотрении и утверждении бюджета, споры разгораются в основном по поводу определения объема и оптимального распределения расходов. На мой взгляд, в разрезе рассматриваемого вопроса важно также проанализировать доходы бюджета в плане источников и соответственно их объема. За счет этого можно увеличить размеры доходов бюджета.

По официальным данным Счетной палаты и Росфинмониторинга, в России ежегодно разворовывается 1 трлн руб. Государство может компенсировать хотя бы часть этих потерь за счет изъятия у коррупционеров полученных вследствие коррупционных сделок материальных ценностей. В Саудовской Аравии, например, в результате антикоррупционного расследования задержанные чиновники и бизнесмены перечислили в бюджет страны в 2017 г. 107 млрд долл. В России в этом плане результаты намного скромнее.

С 2003 г. конфискация имущества перестала быть видом наказания, трансформировавшись в иные меры уголовно-правового характера. Неопределенность фор-

мулировок статей гл. 15.1 УК РФ (конфискация имущества) негативно сказывается на правоприменении. По данным Судебного департамента при Верховном суде России, в 2016 г. суды применили статью относительно конфискации всего лишь к 543 коррупционерам (в 2015 г. — 600). При этом общая численность осужденных по коррупционному составу преступлений составила 10,4 тыс. человек (ранее почти 11,5 тыс.)¹.

В России в 2012 г. были введены штрафы за коррупционные преступления вместо лишения свободы, но их никто не взыскивает. На заседании Совета национальной безопасности Президент РФ В. В. Путин 2 ноября 2013 г. сказал, что только 8% дел о взятках заканчиваются приговорами взяточникам и из 2 млрд руб. начисленных штрафов взяточники заплатили в бюджет только 20 млн руб. (1%).

Федеральный закон от 2 декабря 2012 г. № 230 ввел норму проверки соответствия расходов чиновников их доходам и, в случае нарушения этого соответствия, подачи гражданских исков в суд об изъятии излишков. На практике эта норма практически не работает. В 2016 г. прокуроры выявили 4,5 тыс. нарушений закона, а подали лишь 29 исков на общую сумму около 2 млрд руб. (годом ранее 11 исков на 130 млн руб.). В итоге суды удовлетворили только 15 прокурорских исков, обратив в доход государства 28 объектов движимого и недвижимого имущества на 1,9 млрд руб.²

Итак, доля возврата в доход (бюджет) государства материальных ценностей, полученных вследствие коррупционных сделок, ничтожно мала. Одной из причин этого является несовершенное антикоррупционное законодательство. В этом плане примечательно, что только в декабре 2016 г., т.е. через четыре года после принятия основного антикоррупционного закона (ФЗ № 230 от 2 декабря 2012 г.) Конституционный суд РФ разъяснил правила конфискации незаконно нажитого имущества. Другой причиной разрастания коррупции в России является «нежесткость» и отсутствие неотвратимости наказания для коррупционеров, в том числе изъятия незаконно нажитых материальных ценностей. В этом плане значимо требование В. В. Путина, озвученное на заседании Совета по противодействию коррупции в феврале 2016 г. — предпринимать более жесткие действия по изъятию и обращению в доход государства имущества коррупционеров.

Федеральным законом № 78-ФЗ от 01.07.2005 г. был упразднен налог на наследство по завещанию. В чьих интересах был упразднен этот налог? По мнению автора, не в интересах граждан. Действовавший до принятия этого закона налог на наследство по завещанию предусматривал необлагаемый минимум в размере 850 МРОТ. С 1 мая 2018 г. МРОТ в России составляет 11 163 руб., в Петербурге 17 000 руб.; в Москве 18 742 руб. Это означает, если бы налог на наследство по завещанию действовал в настоящее время, то необлагаемый минимум составлял бы по России около 9,5 млн руб., в Петербурге — 14,45 млн руб., а в Москве — 15,93 млн руб. Абсолютное большинство российских граждан укладывались бы в необлагаемый минимум. Другое дело богатые граждане. При получении наследства по завещанию им пришлось бы платить солидные суммы в бюджет. Вот в их интересах и был упразднен налог на наследство по завещанию. А то, что бюджет ежегодно недополучает огромные денежные суммы, это уже «вторично»...

В России наблюдается чудовищная дифференциация доходов граждан. Консалтинговая компания New World Wealth подсчитала, что в РФ почти две трети (62%) благосостояния находится в распоряжении долларовых миллионеров, более четверти (26%) — у миллиардеров. Согласно экспертной оценке Credit Suisse, 1% населения РФ владеет 74,5% благосостояния страны. И главное здесь — негативная

¹ Газета «Карт-бланш». 11.05.2017.

² Там же.

тенденция. Если в 2000 г. разрыв между доходами 10% самых богатых и 10% самых бедных граждан составлял в России 13,9 раза, то в 2015 уже 15,6 раза¹. Все это создает целый клубок социально экономических проблем. И эти проблемы надо решать, в том числе за счет дифференцированного налогообложения.

Широко в российском обществе дискутируется вопрос о введении прогрессивной ставки НДФЛ. Неоднократно в Госдуму вносились и также регулярно отклонялись законопроекты о введении прогрессивной шкалы налогообложения по НДФЛ. По мнению члена комитета Госдумы по бюджету и налогам (на тот момент) Оксаны Дмитриевой, эта норма позволяла бы ежегодно пополнять федеральный бюджет примерно на 300 млрд рублей. И это при щадящей системе прогрессивной шкалы налогообложения НДФЛ — прогрессивную шкалу предлагалось вводить, начиная с уровня доходов от 3 млн руб. в год и при максимальной ставке 20%.

В соответствии с изменениями в законодательстве налог на недвижимость с 01.01.15 предусматривает дифференциацию налоговой ставки в зависимости от стоимости имущества. Однако повышенная ставка применяется только в отношении имущества, превышающего по кадастровой стоимости 300 млн руб. В результате имущество, например, стоимостью 10 млн руб. облагается налогом по такой же ставке, как и имущество, оцененное в 290 млн руб. Поэтому существуют предложения по увеличению количества интервалов стоимости недвижимости и соответствующих им налоговых ставок. Однако эти предложения пока не находят ответа.

Таким образом, бюджеты бюджетной системы России недополучают огромные доходы вследствие рассмотренных выше причин. А для компенсации недополученных доходов используют другие возможности. И это имеет негативные последствия:

- с начала двухтысячных годов была обозначена цель налоговой политики — снижение налогового бремени на бизнес. А каков результат? «По совокупной налоговой нагрузке на бизнес Россия обошла практически все крупные экономически развитые страны и сумела выйти на первое место в Европе. Такие данные содержатся в отчете аудиторско-консалтинговой компании PWC. Согласно оценкам экспертов компании, приводимым в докладе "Paying Taxes 2013", совокупная средняя эффективная налоговая ставка на бизнес в России составляет более 54,1%, что значительно превышает уровень налогового бремени в странах Европейского союза (42,6%) и в целом в мировой экономике (44,7%)»²;
- страховые взносы в социальные внебюджетные фонды обременительны для работодателей. Это провоцирует практику «серых схем» оплаты работников. А отсюда вытекают огромные потери бюджетных доходов в форме неперечисленных налогов (НДФЛ) от неначисленной официально заработной платы работникам;
- компенсация недополученных доходов бюджета у пенсионеров. Так, например, Правительство РФ под настойчивым давлением Минфина отказалось проводить принятое им же ранее решение о полной индексации пенсий в 2015 г. и на период 2016–2018 гг. В результате, несмотря на проведенную индексацию пенсий, их реальный размер в I квартале 2015 г. снизился на 4,2%. Минфин же от этой операции планировал получить за эти годы несколько сотен миллиардов рублей [1, с. 13];
- с 2019 г. в стране повысили ставку НДС на два процента (с 18% до 20%). Поступления от этого налога приносят самый большой доход в федеральный бюд-

¹ Башкатова А. Россия признана страной неравных возможностей // Независимая газета. 17.01.2017.

² Жуковский В. Россия вышла на первое место в Европе по уровню налоговой нагрузки // НАКАНУНЕ.RU, 30.07.2018.

жет, поэтому и прирост доходов будет значимым. Однако, общеизвестно, что фактическими плательщиками этого налога являются граждане. Поэтому бремя финансовых проблем государство фактически перекладывает на граждан. Граждане также осуществляют взносы на капитальный ремонт и из своих доходов частично оплачивают высшее образование, здравоохранение и прочие социальные услуги. Итак, в России наблюдается давно идущий процесс, когда имущие граждане всячески освобождаются от излишних расходов, а компенсацию недополученных доходов возлагают на малоимущих граждан.

Исходная проблема бюджетной политики в России, по мнению академика А. Аганбегяна [1, с. 11], заключается в том, что эту политику вырабатывает фактически Минфин, ибо ему дано на откуп и составление бюджета, и исполнение бюджета, и даже контроль за его исполнением. Политика же Министерства финансов направлена на сокращение бюджетных расходов. И в этом трудно винить Минфин. Минфин чисто фискальный орган и он проводит соответствующую политику. Министерство финансов как фискальное ведомство не заинтересовано в стимулировании экономического роста. Дело в том, что экономический рост сопровождается ростом инфляции, недопущение или ограничение которой является одной из главных задач Минфина.

По мнению А. Кудрина и И. Соколова, федеральный бюджет за период 2018–2020 гг. недополучит доходов в размере 1,2% ВВП из-за снижения нефтегазовых доходов. Чтобы компенсировать недополученные доходы, предлагается сокращение расходов на оборону, правопорядок, госуправление, сокращение субсидий в реальном секторе. Планируется также сэкономить на социальной сфере, в первую очередь на пенсионном обеспечении [4, с. 14]. Не вступая в полемику с указанными авторами по поводу реалистичности их расчетов, следует отметить, что есть другие — менее болезненные — для граждан и экономики направления снижения бюджетных расходов.

Значимым источником пополнения бюджетных доходов, а — значит — несокращения бюджетных расходов является приватизация тех государственных предприятий, организаций и государственных корпораций, которые не выполняют государственных функций, а имеют чисто коммерческую направленность. При этом они используют свой государственный статус, получая более дешевые кредиты, а иногда и безвозмездную господдержку из бюджета.

В 2014–2015 гг. более половины всех средств ЦБ РФ и государства, предназначенных для развития банковской системы в условиях стагнации и рецессии, поступили двум государственным банкам — Сбербанку и ВТБ. Последний хозяйствует неэффективно, и часто его большой убыток покрывает государство. В банк ВТБ государством были влиты за 2014–2017 гг. колоссальные средства — 907 млрд руб., из которых 296 млрд руб. в III квартале 2017 г. И при этом Сбербанк и ВТБ отказываются кредитовать Крым и открыть там свои филиалы. Но зато оба банка докапитализируют свои «дочки» на Украине и в ряде других стран. Зачем они там кредитуют заемщиков за маленький процент, когда эти кредиты нужны в России и процент могут получать больше?¹

Государственные предприятия и корпорации в сравнении с частным бизнесом работают, по мнению автора, неэффективно. «Так, частная компания НОВАТЭК по итогам 2014 г. производила 51 баррель нефтяного эквивалента на одного сотрудника в год против 7 баррелей в «Газпроме». В Россельхозбанке, одном из институтов развития, в первой половине 2015 г. на одного занятого приходилось 68 млн руб. активов, в то время как среди топ-20 российских банков среднее значение составляет 181 млн руб. активов на одного занятого» [1, с. 11]. Приватизировав

¹ Zhartun.me. 18.11.2017.

неэффективно работающие государственные предприятия, организации и государственные корпорации, государство не только значительно экономит бюджетные средства, выделяемые на их финансирование, но и может получить значительные разовые доходы от их приватизации.

Предоставление бюджетных средств на инвестиционные проекты надо перевести на условия инвестиционного кредитования. В настоящее время бюджетные деньги тратятся крайне неэффективно. Как выявила Счетная палата, в последние годы резко выросла дебиторская задолженность перед государством. Ежегодно эта задолженность растет на 28,7%, она достигла (к началу 2015 г.) 3,8 трлн руб. Она растет вследствие того, что до 80–100% предоставления бюджетных средств составляют авансы, что абсурдно для бизнеса. Поскольку бюджетное финансирование носит безвозмездный характер, все чаще случается, что авансовые средства тратятся, а результата нет [1, с. 12].

При инвестиционном кредитовании получать большой кредит невыгодно, поскольку на него будут начисляться проценты. Более того, при инвестиционном кредите государство обычно не предоставляет заемщику «тело кредита», а напрямую оплачивает его поставщикам оборудование, выполненные работы и т. д.

Можно значительно сэкономить бюджетные расходы, если сократить уровень зарплаты и бонусы у высокопоставленных работников государственных корпораций, банков, предприятий и организаций. В январе-сентябре 2014 г., накануне кризиса, ВТБ выплатил 1,42 млрд руб. вознаграждения 11 членам правления (в среднем — по 129 млн руб. на человека)¹. Президенты и гендиректора крупных европейских банков получают значительно меньше. «Непонятно, почему в нашей стране заработная плата руководителей государственных корпораций в разы превышает зарплату Президента России и Председателя Правительства, а доходы ряда ректоров государственных университетов в 10 раз выше, чем зарплата Министра образования» [1, с. 15–16].

Российская экономика в значительной степени недоинвестирована. Конечно, главную роль в инвестировании экономики должен играть частный бизнес — частные инвестиции, в том числе иностранные. Но существенный вклад в развитие экономики можно получить и за счет госбюджета. «При правильной бюджетной политике, с учетом мультипликативного эффекта, — пишет академик А. Аганбегян, — бюджет более чем на 50% определяет как экономический, так и социальный рост страны» [там же, с. 7].

Литература

1. Аганбегян А. Г. Как оздоровить российский бюджет // Экономическая политика. 2015. Т. 10. № 4. С. 7–19.
2. Глазьев С. Ю., Чистилин Д. К. Куда пойдет Россия? (Анализ предложенных программ социально-экономического развития страны) // Российский экономический журнал. 2017. № 6. С. 36–48.
3. Кудрин А. Л., Горюнов Е. Л., Трунин П. В. Стимулирующая денежно-кредитная политика: мифы и реальность // Вопросы экономики. 2017. № 5. С. 5–28.
4. Кудрин А. Л., Соколов И. А. Бюджетные правила как инструмент сбалансированной бюджетной политики // Вопросы экономики. 2017. № 11. С. 5–32.

Об авторе:

Запорожан Анатолий Яковлевич, профессор кафедры экономики Северо-Западного института управления РАНХиГС (Санкт-Петербург, Российская Федерация), доктор экономических наук, профессор; rasov2017@mail.ru

¹ Zhartun.me. 18.11.2017.

References

1. Aganbegyan A.G. How to revitalize the Russian budget // Economic policy [Ekonomicheskaya politika]. 2015. V. 10. N 4. P. 7–19. (In rus)
2. Glazyev S.Yu., Chistilin D.K. Where will Russia go? (The analysis of the offered programs of social and economic development of the country) // Russian Economic Journal [Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal]. 2017. N 6. P. 36–48. (In rus)
3. Kudrin A.L., Goryunov E.L., Trunin P.V. The stimulating monetary policy: myths and reality // Economy Questions [Voprosy ekonomiki]. 2017. N 5. P. 5–28. (In rus)
4. Kudrin A.L., Sokolov I.A. Budgetary rules as tool of the balanced budgetary policy // Economy Questions [Voprosy ekonomiki]. 2017. N 11. P. 5–32. (In rus)

About the author:

Anatoly Ya. Zaporozhan, Professor of the Chair of Economics of North-West institute of management of RANEPА (St. Petersburg, Russian Federation), Doctor of Science (Economics), Professor; racov2017@mail.ru

Консалтинг как элемент инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в России

Куклина Е. А. *, Коршунова А. А.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), Санкт-Петербург, Российская Федерация; *jeakuklina@mail.ru

РЕФЕРАТ

В современном мире консалтинг прочно завоевал свою позицию на рынке как «доктор в мире бизнеса», осуществляющий услуги на всех стадиях жизненного цикла организации (создание, развитие, решение не только ситуационных, но и стратегических, инновационных задач). На появление такой коммерческой услуги, как консалтинг, повлиял спрос на специалистов по различным отраслям деятельности, которых в штате организации просто нет или держать их у себя невыгодно в связи с различием периодичности оказания таких услуг. Однако в России существует стереотип, что нематериальные ресурсы намного уступают материальным, и использование услуг консалтинга — пустая трата денежных средств. На самом же деле, качественная работа специалистов может обеспечить бизнесу повышение эффективности хозяйственной деятельности в разы. Работа консультанта опирается на научную организацию труда, системный анализ, научно обоснованные методы принятия решений. Стоит также отметить, что консультант трезво оценивает ситуацию в организации и относится к ней непредвзято. Деятельность консультантов в наши дни является одной из структурных составляющих инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, осуществляющих свою деятельность на коммерческих условиях. Действительно, оплата работы консультанта в организации высока, но стоит учитывать то, что такая работа может принести организации большую прибыль как в долгосрочном, так и краткосрочном периодах. Также работа консультанта может избавить от многих рисков (штрафы, судебные издержки и т. д.). Зарубежный опыт использования услуг консалтинга показывает, что развитые европейские страны часто прибегают к ним, а иногда и сотрудничают на постоянной основе. В России ситуация обстоит иначе. Руководители пытаются уменьшить транзакционные издержки, путем избегания данных услуг. В данной статье анализируется состояние рынка консалтинговых услуг в России и перспективы его развития, приводится статистика на конец 2018 г.

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговая фирма, малый бизнес, средний бизнес, меры поддержки МСП, консалтинг в России, инфраструктура

Consulting as Part of the Infrastructure Supporting Small and Medium-Sized Businesses in Russia

Evgenia A. Kuklina, Anna A. Korshunova*

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (North-West Institute of Management of RANEPA), Saint-Petersburg, Russian Federation; *jeakuklina@mail.ru

ABSTRACT

In the modern world, consulting has firmly gained its position in the market as a “doctor in the business world”, performing services at all stages of an organization’s life cycle — creating, developing, and solving not only situational but and strategic, innovative challenges. The emergence of such commercial services as consulting, of course, was influenced by the demand for specialists in various fields of activity, who were simply not available in the organization or keep them unprofitable due to the difference in the frequency of such services. However, in Russia there is a stereotype that non-material resources are much inferior to material ones and the use of consulting services is a waste of money. In fact, high-quality work of specialists can provide a business with

an increase in the efficiency of economic activity at times. The work of the consultant is based on the scientific organization of labor, system analysis, evidence-based decision-making methods. It is also worth noting that the consultant soberly assesses the situation in the organization and treats it impartially. The activities of consultants today is one of the structural components of the infrastructure to support small and medium-sized businesses operating on commercial terms. Indeed, the payment of the work of a consultant in an organization is high, but it is worth considering that such work can bring an organization greater profit in the long term and short term. Also, the work of a consultant can save you from many risks (fines, legal fees, etc.). Foreign experience in using consulting services shows that European countries often resort to them and sometimes cooperate on an ongoing basis. In Russia, the situation is different. Managers try to reduce transaction costs by avoiding these services. This article will analyze the situation of the market of consulting services in Russia, its development and prospects, the statistics is given at the end of the 2018th year.

Keywords: consulting, consulting firm, small business, medium business, support measures for small and medium-sized businesses, consulting in Russia, infrastructure

Введение

Одним из ключевых факторов создания, функционирования и развития бизнеса в современных условиях динамично меняющейся внешней среды и совершенствования ИКТ является возможность получения высококвалифицированной консультационной помощи субъектам предпринимательской деятельности.

Особенно актуально это для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), которые наиболее уязвимы для негативных факторов внешней и внутренней среды. МСП чаще, чем крупные предприятия, испытывают потребность в консультационных услугах по таким аспектам ведения бизнеса, как бухгалтерский и налоговый учет, финансовое и налоговое планирование, страхование, сертификация и лицензирование, формирование аналитических отчетов по отраслям и сферам деятельности, аудиту, юридические консультации, оформление документов на получение кредита, вопросы получения государственной поддержки и др.

Важнейшим элементом инфраструктуры поддержки МСП в современных условиях является консалтинг, который представляет собой профессиональную сферу деятельности по оказанию консультационных услуг в области управления организациями (предприятиями) с целью эффективного функционирования бизнес-процессов. Учитывая роль, значение и задачи, решаемые субъектами МСП для экономики современной России (развитие конкуренции, создание новых рабочих мест, сокращение уровня безработицы, пополнение доходной части бюджета, решение социально-экономических проблем регионов и т. д.), актуальность исследований консалтинга как одного из ключевых элементов инфраструктуры поддержки МСП в России достаточно высока.

Задачами настоящего исследования являются:

- исследование предпосылок возникновения рынка консалтинговых услуг в России;
- оценка современного состояния российского рынка консалтинговых услуг;
- оценка текущего состояния сектора МСП Российской Федерации;
- изучение инфраструктуры поддержки субъектов МСП;
- исследование консалтинга как вида интеллектуальной деятельности и выявление перспективных направлений ее развития.

Возникновение и современное состояние российского рынка консалтинговых услуг

Рынок консалтинговых услуг Российской Федерации достаточно молодой и его появление традиционно относят к началу 90-х годов XX в., что обусловлено воз-

никновением в стране рыночной конкуренции, появлением института частной собственности и свободной независимой экспертизы. В настоящее время российский рынок консалтинговых услуг все еще находится в стадии становления. Но необходимо отметить, что наша страна имеет свой богатый опыт в этой области.

Принято считать, что в период существования СССР управленческого консультирования не было; однако это не совсем так: его не существовало на коммерческой основе. На промышленных предприятиях СССР работы проводились с участием ведущих преподавателей высших учебных заведений; решались не только технические задачи, но также задачи организации труда и отдыха, организации и управления производством; роль консультантов выполняли также сотрудники научно-исследовательских институтов АН СССР, сотрудники отраслевых научно-исследовательских и проектных институтов.

В 1992 г. организационно оформилась первая школа консультантов по управлению и организационному развитию в структуре Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. Однако крупные российские компании обращались за консалтинговыми услугами, традиционно, к организациям стран Европы. С начала XXI в. спрос на консалтинговые услуги в России увеличился в связи с повышением платежеспособности организаций и их экономическим развитием. Потребовались такие услуги, как разработка стратегии развития, системы мотивации персонала и др.; огромный спрос появился на услуги в сфере IT-консалтинга.

В 2003 г. в форме некоммерческого партнерства был создан Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению (НИСКУ), миссией которого стало «повышение качества управления и управленческого консультирования в России за счет постоянного роста квалификации, обучения и развития консультантов и управленцев, продвижения международного стандарта качества профессиональной работы»¹. Для сертификации консультантов по управлению был выбран международный стандарт по управленческому консультированию Certified Management Consultant (СМС), так называемый Амстердамский стандарт, разработанный Международным Советом институтов управленческого консультирования (ICMCI).

НИСКУ является членом ICMCI, который объединяет институты консультантов по управлению из 52 стран и имеет право самостоятельно сертифицировать консультантов. Сертификация проводится с целью подтверждения профессиональности и этичности работы консультанта в соответствии с требованиями стандарта. С созданием НИСКУ были сертифицированы первые российские консультанты по управлению. В настоящее время в Российской Федерации существуют и работают множество ассоциаций консультантов, которые начали свою деятельность во время финансового кризиса 2008 г., когда стала необходима интеграция (АСКОНКО, ДАРМИКС, ММК и др.). Так, например, Ассоциация консалтинговых компаний России (АСКОНКО) сейчас ведет целенаправленную работу на присоединение к Европейской Федерации ассоциаций управленческого консультирования (FEACO).

Оценка текущего состояния сектора МСП России

Малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации играет существенную роль в пополнении бюджета государства, предоставлении гражданам Российской Федерации рабочих мест, формированием потока отчислений денежных средств во внебюджетные фонды.

¹ Официальный сайт Национального института сертифицированных консультантов по управлению (НИСКУ) [Электронный ресурс]. URL: <https://cmcrussia.timepad.ru/events/> (дата обращения: 23.09.2018).

В Российской Федерации субъектами малого и среднего предпринимательства являются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства ФНС России. Динамика численности субъектов МСП по месяцам 2018 г. приведена на рис. 1.

По сравнению с численностью субъектов МСП на 10 ноября 2017 г. разница в их количестве составляет +138 731 единиц, что свидетельствует о наличии тенденции увеличения количества субъектов МСП. Однако необходимо отметить, что рост численности субъектов МСП наблюдался в период с ноября 2017 г. по июль 2018 г., затем за один месяц произошел спад — с 6 269 150 до 5 921 287 единиц (–347 863 единиц, или на 5,5%).

По данным ФНС России¹, в Российской Федерации в 2017 г. функционировало 5,7 млн субъектов МСП, в том числе 2,7 млн юридических лиц и почти 3 млн индивидуальных предпринимателей. В сфере МСП действует 5 409 226 микропредприятий, 266 148 малых предприятий, 20 235 средних предприятий. Текущее состояние сферы малого и среднего предпринимательства России представлено в табл. 1.

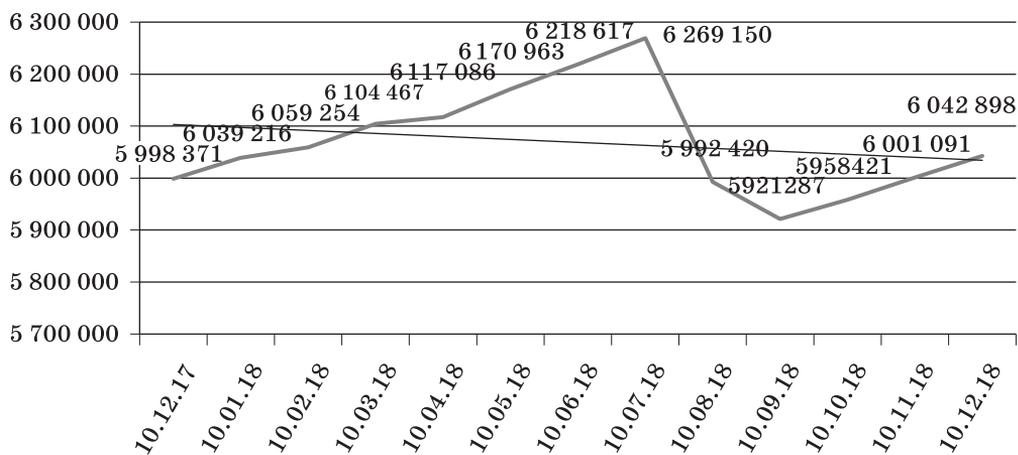


Рис. 1. Динамика численности субъектов МСП в 2018 г.
Fig. 1. Dynamics of number of subjects of SME in 2018

Таблица 1

Характеристика сектора МСП по состоянию на 01.01.2017 г.
Table 1. Characteristic of the sector of SME as at 01.01.2017

Наименование показателя	Значение
Доля МСП в ВВП, %	19,9
Количество субъектов МСП, млн единиц	5,7
Количество занятых, млн человек	19,0

¹ Ежегодный доклад Минэкономразвития России о состоянии и развитии МСП (2016–2017 гг.) [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru/analytics/17921.html> (дата обращения: 23.09.2018).

Наименование показателя	Значение
Доля занятых (от общей численности занятых), %	25,0
Доля в общем объеме экспорта, %	6,0
Доля граждан, начавших бизнес, %	4,7
Доля обрабатывающей промышленности в обороте субъектов МСП, %	12,0

Источники: ФНС России, Росстат, расчеты Минэкономразвития России (Ежегодный доклад Минэкономразвития России о состоянии и развитии МСП (2016–2017 гг.) [Электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru/analytics/17921.html> (дата обращения: 23.09.2018).

Малые и средние предприятия создают рабочие места для 19 млн граждан России; фактически каждый четвертый работник занят в сфере МСП.

Структура мер государственной поддержки субъектов МСП в российском законодательстве регламентирована ст. 15 Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», которая схематично представлена на рис. 2. Одной из составляющих структуры поддержки малого и среднего предпринимательства являются консультационные фирмы, которые занимаются управленческим консультированием субъектов МСП с целью обеспечения нормальных (конкурентоспособных) условий их функционирования.

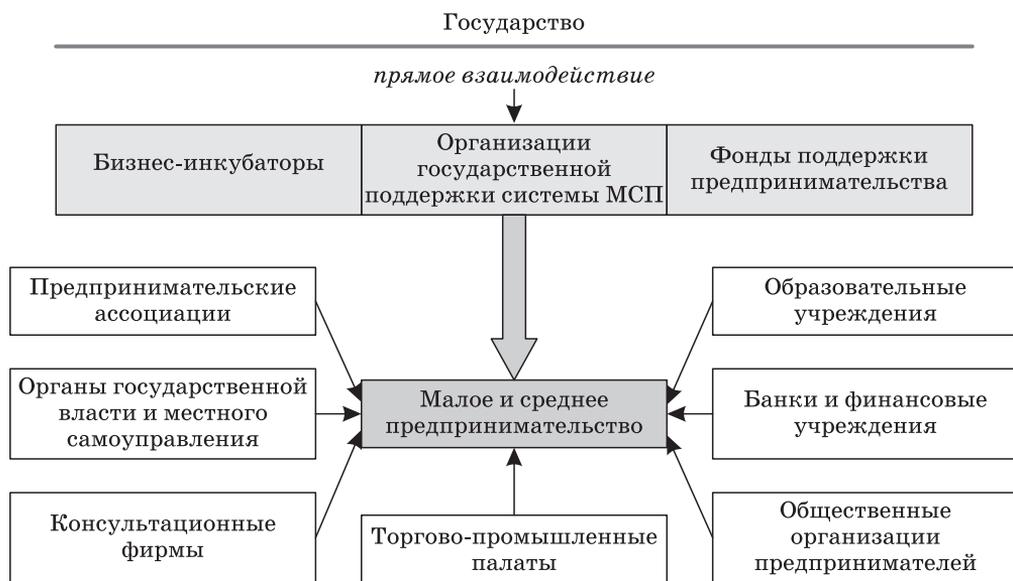


Рис. 2. Малое и среднее предпринимательство в системе государственного регулирования предпринимательской деятельности

Fig. 2. Small and medium business in the system of state regulation of business activity

Инфраструктура поддержки субъектов МСП

Инфраструктура поддержки субъектов МСП в узком смысле представляет собой совокупность организационно-правовых форм, опосредующих деловые отношения

субъектов хозяйственной деятельности. В более широком смысле — это совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных, коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности предприятий, оказывающих образовательные, консалтинговые и другие услуги, обеспечивая тем самым нормальные условия жизнедеятельности, необходимые для развития бизнеса.

Объектами инфраструктуры поддержки МСП являются: кредитная система и коммерческие банки; организационно оформленное посредничество на бирже; аукционы, ярмарки и другие формы внебиржевого сотрудничества; система регулирования занятости населения и центры содействию занятости; информационные центры; страховые компании; рекламные агентства, СМИ; торговые палаты; таможенная система; система ВО; бизнес-инкубаторы; консалтинговые фирмы и др. Система инфраструктуры поддержки (СИП) МСП включает следующие элементы:

- 1) финансирование предпринимательства (микрофинансирование, взаимное кредитование, страхование, лизинг, бизнес-ангелы, венчурные фонды и др.);
- 2) инновационная инфраструктура (бизнес-инкубаторы, технопарки, инновационные центры, центры трансфера технологий и т. д.);
- 3) консалтинг, информационно-консультационная поддержка по всем аспектам ведения предпринимательской деятельности (маркетинг, бизнес-планирование, менеджмент, бухгалтерский, управленческий и налоговый учет, юридические услуги и пр.);
- 4) получение и обработка информации, производство программного обеспечения, услуги по созданию и использованию баз данных, развитие электронных форм ведения бизнеса с использованием современных ИКТ, объединение информационных ресурсов предпринимательства;
- 5) аутсорсинг и аутстаффинг, связанный с привлечением услуг сторонних организаций с целью профессиональной поддержки функционирования отдельных бизнес-процессов;
- 6) подготовка, обучение и переподготовка кадров (кадровые агентства, центры занятости населения, образовательные организации и др.);
- 7) расширение деловых возможностей субъектов МСП посредством создания межрегиональных и отраслевых кластеров (в том числе виртуальных), маркетинговые центры и т. д.;
- 8) формирование нормативно-правовой базы предпринимательства в формате МСП.

Представляется перспективным, в рамках объединения части функционала элементов консалтинга (К) и переподготовки (ПК), реализация проекта «Разработка бизнес-планов оздоровления и развития финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий в моногородах СЗФО на основе сетевого взаимодействия вузов, бизнеса, экспертного сообщества и органов местного самоуправления».

В большинстве регионов СЗФО сохраняется проблема моногородов со сложным социально-экономическим положением, в 21 моногороде (в 7 из 11 регионов) сохраняются риски ухудшения социально-экономического положения в моногородах. Кадровое обеспечение и неустойчивое финансовое положение большого числа предприятий в моногородах не позволяет привлекать дорогостоящие услуги консалтинговых компаний для подготовки бизнес-планов, соответствующих требованиям ведущих банков, инвестиционных компаний, институтов развития, что серьезно тормозит процесс диверсификации экономики моногородов и снижает потенциал повышения эффективности промышленных предприятий.

Участие в проекте СЗИУ РАНХиГС при Президенте РФ может принести значительную пользу предприятиям в доступе к новым идеям, инвесторам, кадровым ресурсам. Для целей реализации проекта целесообразно разработать комплекс мероприятий в форме «Дорожной карты», что является предметом наших дальнейших исследований.

Консалтинг как вид интеллектуальной деятельности

Значение консалтинга как вида интеллектуальной деятельности в экономике современной России, безусловно, велико. Предоставление консультационных услуг хозяйствующим субъектам позволяет им разобраться не только в текущих вопросах организации, но разработать прогнозы и стратегию развития на перспективу. Консалтинговая деятельность позволяет избежать рисков и найти новые возможности экономического роста, тем самым, увеличить прибыль организации. Рост прибыли организации в рамках страны отразится в увеличении налоговых доходов в бюджете государства.

Сегодня понятие «консалтинг» в научной среде определяется как вид интеллектуальной деятельности, основная задача которой заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента [1]. В настоящее время существует несколько классификаций консалтинговых услуг (классификация Европейского справочника, классификация Ассоциации консультантов Великобритании и др.).

Спектр услуг, оказываемых российскими консалтинговыми фирмами (рис. 3), достаточно широк и не отличается от услуг зарубежных консалтинговых компаний¹.

На практике российские консалтинговые компании используют опыт практической деятельности в проблемной сфере западных компаний и адаптируют опыт зарубежного управленческого консалтинга применительно к специфическим российским условиям. Необходимую адаптацию консалтинговая компания осуществляет самостоятельно, в силу возможностей менеджмента предприятия и имеющейся в ограниченном количестве информации по данному направлению [3].

Вопросы общего управления предприятием и администрирование его деятельности решаются в рамках управленческого консалтинга, различные определения которого приведены в табл. 2.

Необходимо отметить, что услуги управленческого консалтинга более востребованы со стороны стабильно функционирующих компаний, которые приняли решение о реформировании (расширении, слиянии, изменении формы собственности) или реструктуризации производственно-хозяйственной деятельности. Также услуги управленческого консалтинга востребованы крупными компаниями, собственники которых желают получить объективную информацию о состоянии дел с целью перехода от оперативного управления к стратегическому управлению компанией. Управленческий консалтинг приносит реальный эффект для целей автоматизации бизнес-процессов, разработки новой маркетинговой политики, обеспечения экономической безопасности и прозрачности бизнеса, снижения репутационных рисков.

Субъекты МСП в большей степени являются потребителями других видов консалтинговых услуг (финансовый, налоговый, юридический консалтинг), но управленческий консалтинг зачастую используют фирмы, переходящие из разряда «семейных» в разряд средних и крупных субъектов хозяйствования с численностью работников от 500 до 1000 человек.

Основной целью осуществления консалтинговой деятельности является улучшение качества управленческих решений, принимаемых руководством предприятия, повышение эффективности его деятельности в целом и повышение индивидуальной производительности труда каждого сотрудника. Консалтинговая фирма как бизнес-организация оказывает услуги на всех стадиях жизненного цикла бизнеса. Следу-

¹ Обзор рынка консалтинговых услуг. Портал новостей и деловой информации РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/reviews/consulting/chapter3.shtml> (дата обращения: 23.09.2018).



Рис. 3. Традиционные направления консалтинговых услуг
Fig. 3. Traditional directions of consulting services

Таблица 2

Определения понятия «управленческий консалтинг» [2, с. 19–20]
Table 2. Definitions of the concept „administrative consulting”

Определение	Автор
Высококвалифицированная помощь руководителям, направленная на повышение работы организаций, которая оказывается независимыми (не входящими в состав организации), экспертами, специализирующимися в определенной области	Чакыров К. Управленческое консультирование — организация процесса. София, 1986
Разновидность экспертной помощи руководителям организации в деле решения задач перестройки управления в изменяющихся внешних и внутренних условиях	Раппопорт В. Ш. Диагностика управления (практический опыт и рекомендации). М. : Экономика, 1988
Это деятельность и профессия, его содержанием является помощь руководителям в решении их проблем и во внедрении достижений науки и передового опыта	Юксвярав Р. К., Хабакук М. Я., Лейманн Я. А. Управленческое консультирование: теория и практика. М. : Экономика, 1988
Услуги, оказываемые независимыми и профессионально подготовленными специалистами (консультантами или их группой) с целью помочь руководителю организации в диагностике, анализе и практическом решении управленческих и производственных проблем	Прокопенко И. Управленческое консультирование как услуга // Проблемы теории управления. М., 1988

Определение	Автор
Услуга, оказываемая консультантом с целью помочь предприятию в диагностике, анализе и практическом решении проблем	Комаров В. Ф. Программа работ лаборатории управленческого консультирования. Новосибирск, 1988
Эффективная форма рационализации управления производством на основе использования науки и передового опыта	Елмашев В. Ф. Управленческое консультирование: Вопросы теории и практики. Ижевск, 1989
Это профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению хозяйственным руководителям и управленческому персоналу различных организаций (клиенту) в решении проблем и функционировании их развития, осуществляемая в форме советов, рекомендаций, и совместно разрабатываемых вместе с клиентом решений	Посадский А. П., Хайниш С. В. Консультационные услуги в России. Финстатинформ, 1995
Это сервис, обеспечивающий клиента независимым и объективным советом и предоставляемый специализированной компанией или специалистом для идентификации и анализа управленческих проблем и возможностей компании клиента	Саврук А. Красюк Р. Готовых решений не бывает // Рынок капитала. 1998. № 23–24
Менеджмент-консалтинг заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей, рекомендацию соответствующих мер и помощь в их реализации	Европейская федерация ассоциаций консультантов по экономике и управлению (PEACO, ФЕАКО)

ет подчеркнуть, что консалтинговая фирма предоставляет услуги на коммерческой основе, отличаясь тем самым от других элементов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

Для полного понимания, как проблемы могут возникнуть у организации — клиента, рассмотрим график, на котором представлен жизненный цикл организации от ее учреждения до этапа стратегирования, реструктуризации, реорганизации (рис. 4).

На каждом из этапов жизненного цикла организации могут возникать проблемы для ее дальнейшего развития. Это может происходить вследствие отсутствия необходимой информации, необходимости адаптации к новым законодательным актам, отсутствия в штате организации профессионала в какой-либо области и др.

В условиях рыночной экономики организации часто стремятся максимизировать прибыль путем уменьшения транзакционных издержек, таких как, например, информационное обеспечение, консалтинг. Однако на сегодняшний день информация становится сильнейшим источником конкурентоспособности организаций в сегментах рынка.

Опыт показывает, что в повышении эффективности управления предприятиями различных отраслей современной экономики значительную роль играет именно консалтинг. Таким образом, качественная работа профессионального консультанта значительно ускорит прогресс в управлении предприятием (новые формы, методы), а также обеспечит необходимую информационную поддержку для обоснования принимаемых управленческих решений.



Рис. 4. Жизненный цикл организации в проекции на возникающие проблемы, требующие участия консалтинговой фирмы
 Fig. 4. Life cycle of the organization in a projection to the arising problems demanding participation of consulting firm

Заключение

В результате выполненного исследования представляется возможным сформулировать основные выводы, которые заключаются в следующем.

1. В современных условиях социально-экономического развития Российской Федерации важнейшим элементом инфраструктуры поддержки субъектов МСП является консалтинг, представляющий профессиональную сферу деятельности по оказанию консультационных услуг в области управления организациям с целью эффективного функционирования бизнес-процессов.
2. В настоящее время российский рынок консалтинговых услуг еще находится в стадии становления; повышение спроса на консалтинговые услуги фиксируется с начала XXI в., что обусловлено повышением платежеспособности организаций и их экономическим развитием.
3. Возможность получения квалифицированных консалтинговых услуг особенно актуальна для субъектов МСП, которые являются наиболее уязвимыми для негативных факторов внешней и внутренней среды.

4. Высококвалифицированная работа профессионального консультанта значительно ускорит прогресс в управлении предприятием, а также обеспечит необходимую информационную поддержку для обоснования принимаемых управленческих решений и повышения их качества.
5. Представляется перспективной реализация проекта «Разработка бизнес-планов оздоровления и развития финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий в моногородах СЗФО на основе сетевого взаимодействия вузов, бизнеса, экспертного сообщества и органов местного самоуправления», для целей реализации которого целесообразно разработать комплекс мероприятий в форме «Дорожной карты».

Литература

1. *Блинов А. О., Дресвянников В. А.* Управленческое консультирование : учебник для магистров. 2016.
2. *Васильев Г. А.* Управленческое консультирование / Г. А. Васильев, Е. М. Деева М. : ЮНИТИ-ДАНА. 2012.
3. *Палагина А. Н.* Формирование ключевых направлений и процедур оказания консультационной поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // Учет и статистика. 2013. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-klyuchevykh-napravleniy-i-protse-dur-okazaniya-konsultatsionnoy-podderzhki-malogo-i-srednego-predprinimatelstva> (дата обращения: 23.09.2018).

Об авторах:

Куклина Евгения Анатольевна, профессор кафедры бизнес-информатики Северо-Западного института управления РАНХиГС (Санкт-Петербург, Российская Федерация), доктор экономических наук, профессор; jeakuklina@mail.ru

Коршунова Анна Андреевна, магистрант кафедры экономики Северо-Западного института управления РАНХиГС (Санкт-Петербург, Российская Федерация); anna.korshunova@inbox.ru

References

1. Blinov A. O., Dresvyannikov V. A. Administrative consulting : the textbook for masters. 2016. 212 p. (In rus)
2. Vasilyev G. A. Administrative consulting / G. A. Vasilyev, E. M. Deeva M. : UNITY-DANA. 2012. 256 p. (Professional textbook: Management). (In rus)
3. Palagina A. N. Formation of the key directions and procedures of rendering consulting support of small and medium business [Electronic resource] // Account and statistics. 2013. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-klyuchevykh-napravleniy-i-protse-dur-okazaniya-konsultatsionnoy-podderzhki-malogo-i-srednego-predprinimatelstva> (In rus)

About the authors:

Evgenia A. Kuklina, Chair of Business Informatics of North-West Institute of Management of RANEPА (Saint-Petersburg, Russian Federation), Doctor of Science (Economy), Full Professor; jeakuklina@mail.ru

Anna A. Korshunova, master student of North-West Institute of Management of RANEPА (Saint-Petersburg, Russian Federation); anna.korshunova@inbox.ru

Торгово-экономическое сотрудничество Китая и России как фактор внешней политики двух держав

Николаев В. В.

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), Санкт-Петербург, Российская Федерация; nikolaevv@list.ru

РЕФЕРАТ

Целью настоящего исследования явилось рассмотрение торгово-экономического сотрудничества как фактора внешней политики двух держав — Российской Федерации и Китайской Народной Республики (КНР). Сегодня внешняя политика Китая связана практически со всеми странами мира. Особенность КНР заключается в том, что страна нацелена на то, чтобы последовательно отстаивать свой интерес, при этом умело выстраивать отношения со всеми государствами. Результаты исследования показывают, что в последние годы наблюдается подъем в двусторонних торгово-экономических связях, который отражается в значительной динамике и темпах роста товарооборота, взаимовыгодного инвестиционного сотрудничества, укреплении межрегиональных и приграничных связей, активизации российских и китайских деловых кругов к сотрудничеству.

Ключевые слова: Россия, Китай, товарооборот, экспорт, импорт, логистика, международные перевозки

Trade and Economic Cooperation of China and Russia as a Factor of Foreign Policy

Vladimir. V. Nikolaev

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (North-West Institute of Management of RANEPA), Saint-Petersburg, Russian Federation;

ABSTRACT

The purpose of this study was to consider trade and economic cooperation as a factor in the foreign policy of the two powers of the Russian Federation and the People's Republic of China. Today, China's foreign policy is unconditionally connected with almost all countries of the world, while the peculiarity of the PRC is to consistently defend its interest, while skillfully building relationships with all states. The results of the study show that in recent years there has been an upsurge in bilateral trade and economic relations, which is expressed in high growth rates of trade, expansion of investment cooperation, intensification of interregional and border relations, and a noticeable increase in the interest of Russian and Chinese business circles in mutual cooperation.

Keywords: Russia, China, turnover, FEA, export, import, logistics, international transportation

Взаимоотношения России и КНР всегда носили стратегический характер; после распада СССР была заложена правовая база экономического сотрудничества подписанием договора в 1992 г. В соответствии с данным договором ежегодно руководством России и Китая подписывались протоколы в сфере торгово-экономического сотрудничества на будущий год. Так, в первое десятилетие после распада СССР было заключено не менее ста межправительственных и межведомственных соглашений и выполнено подписание актов, которые регулировали различные аспекты политического и экономического сотрудничества двух стран.

История отношений между Китаем и Россией берет свое начало с тринадцатого века. С течением веков между странами происходили различные события полити-

ческого характера: территориальные споры, подписания договоров о мире, военные столкновения. Но уже довольно продолжительное время события конфронтационного характера не происходили. На сегодняшний день Китай с Россией являются тесными партнерами, не только в военной сфере, но и в экономической [7, с. 79].

После вступления России и Китая во Всемирную торговую организацию (ВТО), торговые взаимоотношения двух государств регламентируются общепринятыми правовыми нормами ВТО. В период мировых «торговых войн» в торгово-экономическом сотрудничестве России и Китая наблюдаются рост и развитие, которые отражаются в значительной динамике и темпах роста товарооборота, взаимовыгодном инвестиционном сотрудничестве, укреплении межрегиональных и приграничных связей, активизации российских и китайских деловых партнеров к сотрудничеству.

Сегодня в мире сложилась непростая ситуация. Можно сказать, что «идет мировая экономическая война». Мир ведет войну посредством экономических рычагов — санкций, эмбарго, квот, демпинга и т. п., что препятствует развитию здоровой международной конкуренции. Сегодня активно обсуждаются санкции ЕС и США не только в отношении России, но и против Китая. Все это, безусловно, сказывается во внешней политике двух держав — России и Китайской Народной Республики.

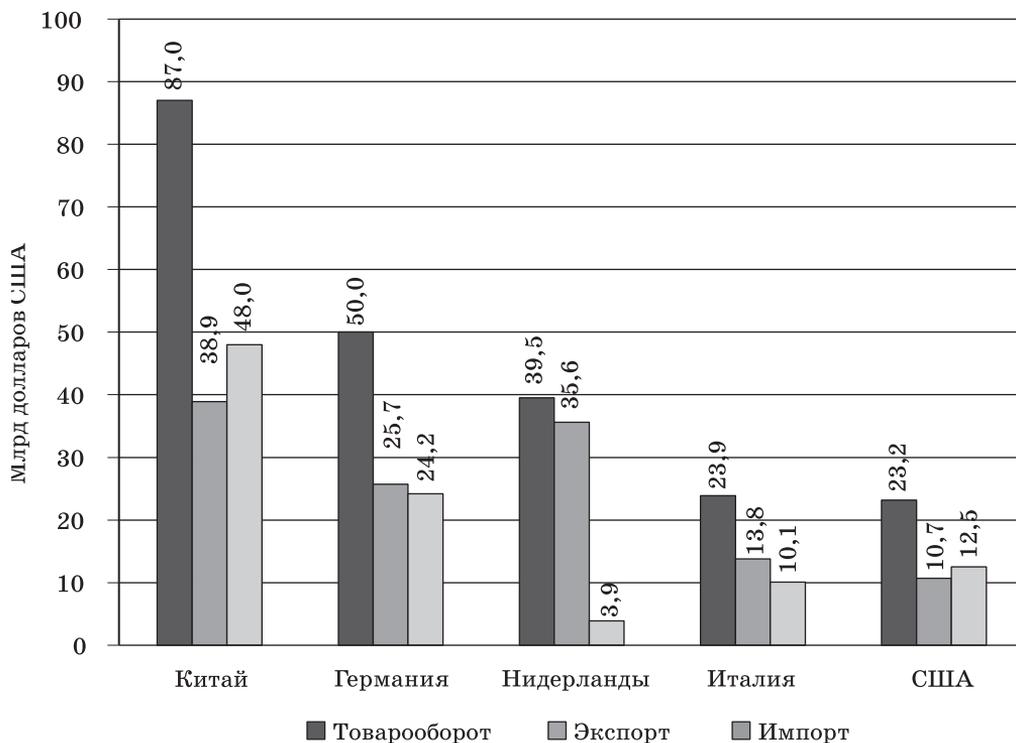


Рис. 1. Основные торговые партнеры Российской Федерации в 2017 г.
 Fig. 1. Main trading partners of the Russian Federation in 2017

Источник: Статистика внешней торговли Российской Федерации в 2017 году // ФТС. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26274:2016 (дата обращения: 01.10.2018).

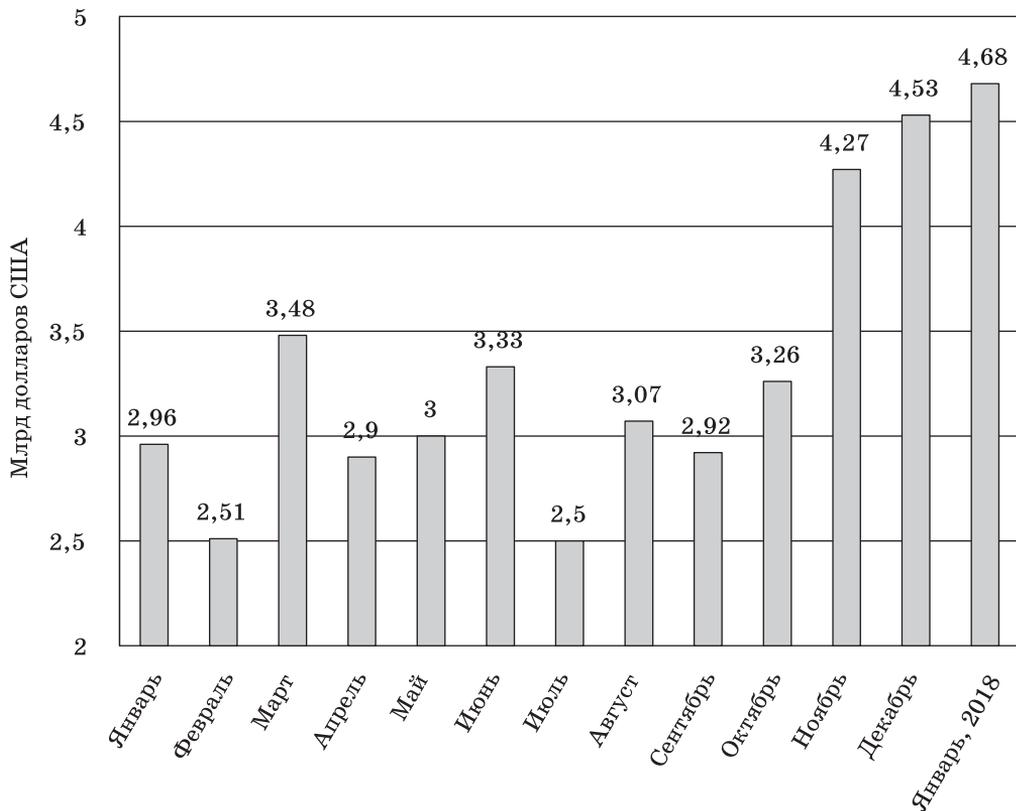


Рис. 2. Экспорт из России в Китай за 2017 г.
Fig. 2. Export from Russia to China for in 2017

Источник: Экспорт из России в Китай «Все товары» «Январь, 2017 — Январь, 2018» //Статистика внешней торговли. По данным ФТС России. URL: <http://ru-stat.com/date-M201701-201801/RU/export/CN>

Китай остается основным торговым партнером Российской Федерации среди стран дальнего зарубежья по итогам 2017 г., о чем свидетельствуют данные ФТС, представленные на рис. 1. Основными торговыми партнерами России в 2017 г. были: Китай — 15% товарооборота Российской Федерации (рост на 32%), Германия — 9% (на 23%), Нидерланды — 7% (на 22%), Беларусь — 5% (на 26%), Италия — 4% (на 21%), США — 4% (на 16%), Турция — 4% (на 37%), Республика Корея — 3% (на 28%), Казахстан — 3% (на 30%), Украина — 2% (на 26%).

Экспорт из России в Китай за период январь 2017 — январь 2018 составил 43,4 млрд долл. В основном экспортировались «Минеральные продукты» (69%), «Древесина и изделия из нее» (8%). В структуре экспорта по странам на первом месте — Китай (11%), на втором месте — Нидерланды (10%). Общая доля экспорта из России в Китай по месяцам представлена на рис. 2.

Из рисунка видно, что экспорт имеет положительную динамику, что говорит об укреплении внешнеторговых связей двух стран. Импорт в Россию из Китая за период январь 2017 — январь 2018 составил 49,9 млрд долл. В основном импортировались «Машины, оборудование и аппаратура» (52%), «Текстиль» (8%). В структуре

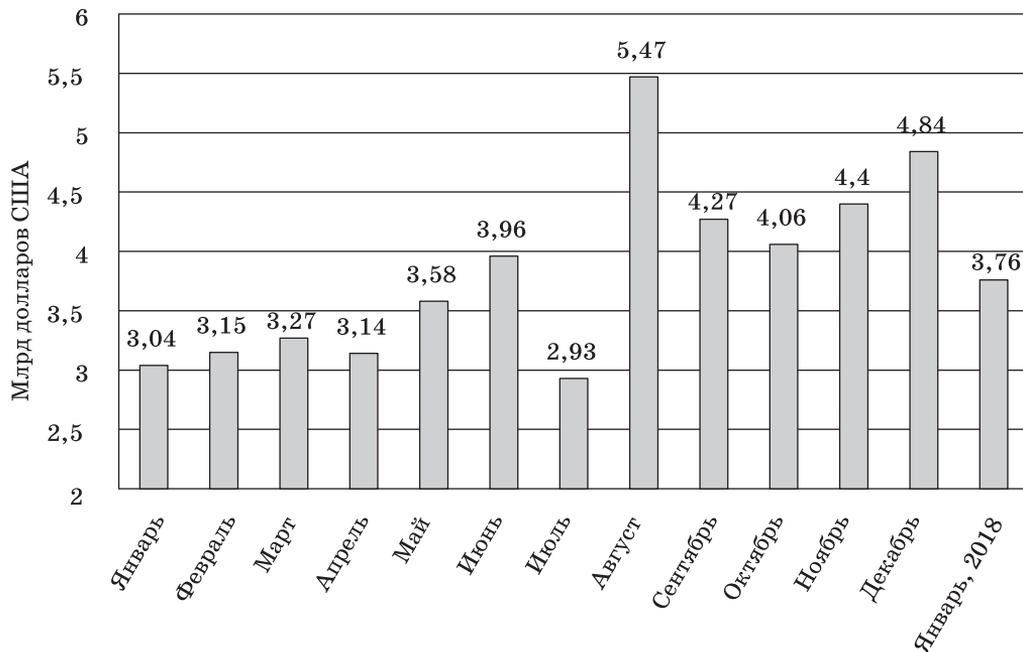


Рис. 3. Импорт из Китая в Россию за 2017 г.
 Fig. 3. Import from China to Russia in 2017

Источник: Импорт в Россию из Китая «Все товары» «Январь, 2017 — Январь, 2018» // Статистика внешней торговли. По данным ФТС России. URL: <http://ru-stat.com/date-M201701-201801/RU/import/CN> (дата обращения: 30.09.2018).

импорта по странам на первом месте — Китай (21%), на втором месте — Германия (11%). Общая доля импорта в Россию из Китая по месяцам представлена на рис. 3.

Итогом внешних торговых связей между Россией и Китаем является отрицательное сальдо торгового баланса в долл. –6,5 млрд. Россия для Китая не является основным партнером, в отличие от США и ЕС, но входит в пятерку лидеров по товарообороту между странами, торгующими с Китаем. Увеличение товарооборота между Россией и Китаем влияет прямым образом на развитие транспортной инфраструктуры и логистики [3, с. 142].

В работе по торговому сотрудничеству хочется отметить и еще один аспект. Считается, что Китай «захламляет» дешевыми товарами не только страны ЕС и США, но и Россию, в том числе посредством интернет-торговли. Так, в октябре 2015 г. на Россию пришлось около 60% всех сделок по продажам, совершенным на китайской торговой площадке AliExpress. По словам представителя Alibaba Group, на втором месте по количеству продаж AliExpress находятся США. На третьем месте — Италия¹. С этим фактором борется ФТС введением таможенных пошлин и НДС на товары. При этом надо отметить, что данная площадка помогла ФГУП «Почта России» выйти на положительный баланс [1, с. 48].

В результате можно засвидетельствовать наличие сформировавшейся модели внешнеторгового сотрудничества регионов России и Китая, суть которой сводится

¹ Россия стала крупнейшим рынком продаж для китайского ритейлера AliExpress // ИД «Комитет». URL: <https://vc.ru/11732-russia-biggest-for-ali> (дата обращения: 01.10.2018).

к экспорту сырья из РФ в обмен на продукцию с высокой добавленной стоимостью. Важнейшим элементом экономического сотрудничества России и Китая является поставка в Китай энергоносителей, что дает возможность развивать китайскую экономику, поскольку собственные ресурсы Китая недостаточны для обеспечения энергией такой мощной экономики. Сотрудничество в энергетической области является стратегическим и крайне выгодным для обеих стран — России китайский рынок энергоносителей обеспечивает стабильный сбыт даже при сложностях торговли с Европой («второй энергопакет» ЕС и риски украинского транзита), Китаю российский источник энергоносителей обеспечивает снижение уровня зависимости от поставок из контролируемых США стран Персидского залива [5, с. 142].

Пристальный взгляд показывает, что китайско-российское партнерство является хрупким и сложным. Хотя Китай и Россия начали улучшать свои связи, еще с 1990-х годов через ряд партнерских отношений, сотрудничество особенно активизировалось в последние годы. Торговые китайско-российские отношения всегда имели потенциал, что сказывалось на внешней политике двух держав. В 2017 г. товарооборот увеличился на 20,8%, поднявшись до 84 млрд долл., согласно данным, опубликованным в январе таможенным органом Китая. На экспорт нефти приходится большая часть российского экспорта в Китай (52% в 2016 г.), поэтому рост цен на сырую нефть приводит к увеличению стоимости экспорта России.

На международной арене сегодня Россия и Китай проводят внешнюю политику в основном автономно, но существуют важные элементы конвергенции. Две страны публично говорят о перспективах сотрудничества [2, с. 896]. Анализ тенденций голосования в Совете безопасности ООН подтверждает, что Россия и Китай имеют тенденцию выступать в защиту принципов, таких, как национальный суверенитет, против односторонних действий США. Что касается военных учений Китая и России, то военно-морские операции проводятся совместно каждый год с 2012 г. В 2017 г. учения проведены впервые в Южно-Китайском море. Они были интерпретированы многими наблюдателями как сигнал прорыва в отношениях между Россией и Китаем.

В 2017 г. в России наблюдалось небольшое экономическое оживление, но рост на 1,5% далек от 6,9% в КНР. И даже увеличение двусторонней торговли идет в контексте того, что обе страны торгуют больше с ЕС, чем друг с другом. Европейские эксперты отмечают, что Китай сильно нуждается в российской энергии. Российская компания «Роснефть» наладила сотрудничество с китайскими корпорациями CNPC и Sinopet. Китайская сторона в лице CNPC покупает у «Роснефти» 15 млн т нефти в год с 2011 г. по отводу Сковородино-Мохэ (общий объем поставок до 2030 г. составит 300 млн т). А в марте 2013 г. корпорации пришли к соглашению о поставке еще 365 млн т в течение 30 лет (сумма договора составила 270 млрд долл.). В соответствии с меморандумом от 23 октября 2013 г., российская корпорация должна поставить в КНР до 2037 г. 720 млн т нефти. Уже в 2012 г. экспорт нефти «Роснефти» в Китай составлял 22,5% от всех международных поставок. При этом эксперты отмечают, что рост поставок нефти в КНР достигнет отметки в 35%.

В октябре 2014 г. премьер Госсовета КНР подписал соглашение о поставке российского природного газа по восточному маршруту в Китай. Поставка будет производиться по газопроводу «Сила Сибири», строительство которого началось в сентябре 2014 г. Ежегодный объем поставок составит 38 млрд м³ на общую сумму в 400 млрд долл. [6, с. 81]. Хочется отметить, что нефть и газ — не единственный ресурс, поставляемый из России. Один из актуальных вопросов — поставка электроэнергии в Китай.

Таким образом, в результате проведенного исследования развития торгово-экономических отношений России и Китая в условиях торговых войн можно вы-

делить ряд рекомендаций для дальнейшего развития торгово-экономических отношений.

1. Рост товарооборота и стратегическое партнерство говорят о необходимости совершенствования инструментов таможенного регулирования российско-китайских внешнеторговых операций.
2. Необходимо усиление борьбы с контрафактом и нелегальной продукцией; устранение барьеров, препятствующих развитию внешнеторговых связей.
3. В период санкций США и Европы, направленных на Россию и КНР, можно рекомендовать переход к использованию национальных валют при взаимных расчетах.
4. Требуется развитие и улучшение логистической инфраструктуры, создание новых транспортных коридоров [4].

Помимо сотрудничества в экономической и энергетической сфере, военное сотрудничество вызывает большой интерес и опасения для некоторых стран мира. Москва и Пекин формируют самую сильную в мире военную мощь и были бы в состоянии сдвинуть мировой баланс в их пользу.

Литература

1. Бовт В. С. Финансовый анализ ФГУП «Почта России» за 2017 год // Инновации в науке и практике: сборник статей по материалам VIII международной научно-практической конференции: В 5 ч. 2018. С. 46–51.
2. Оганесян А. А., Яковлев А. П. Российско-китайские экономические отношения. Текущее состояние // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2016. № 12. С. 895–899.
3. Перминова А. А. Характеристика товарооборота между Россией и Китаем // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2015. № 8. С. 141–144.
4. Погодин С. Н., Чжоу Ц. Интеграционный проект: Великий Шелковый путь (к истории создания) // Управленческое консультирование. 2017. № 1. С. 205–210.
5. Рыбкин Р. Ю. Основные направления российско-китайского сотрудничества: история и современность // Управленческое консультирование. 2018. № 3. С. 140–145.
6. Смирнов Е. Н., Карелина Е. А., Майдан И. Ю. Особенности и новые возможности развития торгово-экономических отношений между Россией и Китаем // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей III международной научно-практической конференции. 2017. С. 78–84.
7. Танырвердиева Э. А., Небылова Я. Г. Экономическое сотрудничество Китая и России // Инновационная наука. 2017. № 11. С. 78–81.

Об авторе:

Николаев Владимир Викторович, доцент кафедры таможенного администрирования Северо-Западного института управления РАНХиГС (Санкт-Петербург, Российская Федерация), кандидат экономических наук; nikolaevv@list.ru

References

1. Bovt V. S. The financial analysis of FSUP Russian Post for 2017 // Innovations in science and practice. The collection of articles on materials of the VIII international scientific and practical conference [Innovatsii v nauke i praktike. Sbornik statei po materialam VIII mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii]. In 5 parts. 2018. P. 46–51. (In rus)
2. Oganesyanyan A. A., Yakovlev A. P. Russian-Chinese economic relations. Current state // Current problems of aircraft and astronautics [Aktual'nye problemy aviatsii i kosmonavтики]. 2016. N 12. P. 895–899. (In rus)

3. Perminova A. A. Characteristic of commodity turnover between Russia and China // Bulletin of the University (State University of Management) [Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)]. 2015. N 8. P. 141–144. (In rus)
4. Pogodin S. N., Zhou J. Integration Project: the Great Silk Road (the History of Creation) // Administrative consulting [Upravlencheskoe konsul'tirovanie]. 2017. N 1. P. 205–210. (In rus)
5. Rybkin R. Yu. Main directions of the Russian-Chinese cooperation: history and present // Administrative consulting [Upravlencheskoe konsul'tirovanie]. 2018. N 3. P. 140–145. (In rus)
6. Smirnov E. N., Karelina E. A., Maydan I. Yu. Features and new opportunities of development of trade and economic relations between Russia and China // Basic and applied scientific research: topical issues, achievements and innovations. Collection of articles of winners of the III international scientific and practical conference [Fundamental'nye i prikladnye nauchnye issledovaniya: aktual'nye voprosy, dostizheniya i innovatsii sbornik statei pobeditelei III mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii]. 2017. P. 78–84. (In rus)
7. Tanyrverdiyeva E. A., Nebylova Ya. G. Economic cooperation of China and Russia // Innovative science [Innovatsionnaya nauka]. 2017. N 11. P. 78–81. (In rus)

About the author:

Vladimir V. Nikolaev, Associate Professor of the Chair of the Customs Administration of North-West Institute of Management of RANEPA (St. Petersburg, Russian Federation), PhD in Economics; nikolaev@list.ru

Коррупционная угроза на предприятии коммерческого сектора экономики

Шунаев А. М.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Российская Федерация; shunaev-alexis@yandex.ru

РЕФЕРАТ

Коррупционная угроза остается одной из ключевых в экономике Российской Федерации. Цель данной работы заключается в формировании рекомендаций по нейтрализации коррупционной угрозы на предприятии коммерческого сектора экономики. Автором рассматриваются особенности правоприменительной практики в РФ и зарубежный опыт противодействия внутрикорпоративному мошенничеству. Проводится анализ статистических данных о величине потерь и количестве случаев злоупотреблений, связанных с использованием служебного положения в коммерческой организации. Разработанная модель внутрикорпоративных взаимосвязей позволяет выявить очаги возникновения коррупции и провести анализ результативности внедрения антикоррупционных механизмов. Предложены практические рекомендации по внедрению антикоррупционных механизмов на предприятиях.

Ключевые слова: коррупция, мошенничество, присвоение активов, оппортунизм, коррупционные издержки

Corruption Threat in a Commercial Enterprise

Alexey M. Shunaev

Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg, Russian Federation; shunaev-alexis@yandex.ru

ABSTRACT

The corruption threat remains one of the key ones in the economy of the Russian Federation. The purpose of this work is to formulate recommendations on the neutralization of the corruption threat in the enterprise of the commercial sector of the economy. The author discusses the features of law enforcement practice in the Russian Federation and foreign experience in combating corporate fraud. The analysis of statistics on the amount of losses and the number of cases of abuse associated with the use of his official position in a commercial organization is carried out. The developed model of corporate relationships allows identifying the sources of corruption and analyzing the effectiveness of the implementation of anti-corruption mechanisms. Practical recommendations on the implementation of anti-corruption mechanisms in enterprises have been proposed.

Keywords: corruption, fraud, asset misappropriation, opportunism, corruption costs

Оценка фактических потерь российского бизнеса и экономики от коррупции и мошенничества представляет собой сложную задачу вследствие высокой латентности этих противоправных деяний. По нашему мнению, масштаб проблемы можно косвенно оценить на основе анализа статистических данных международных консалтинговых организаций, занимающихся вопросами выявления и противодействия мошенничеству и злоупотреблениям служебным положением в коммерческих организациях.

Необходимо отметить разные подходы в определении понятий коррупции и мошенничества в российской и зарубежной практике. Законодательство Российской Федерации определяет мошенничество как хищение, т. е. противоправное изъятие собственности, совершаемое с использованием обмана, злоупотребления довери-

ем потерпевшего¹. Федеральный закон «О противодействии коррупции» не дает системного определения этому феномену, но определяет перечень различных злоупотреблений или их признаков, которые могут называться коррупцией, а именно: злоупотребление служебным положением, злоупотребление полномочиями, взяточничество, коммерческий подкуп, иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в корыстных целях². Аналогичный подход можно встретить в международной практике, например, в Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции от 31 октября 2003 г. Проблемы в установлении общепринятой дефиниции, на наш взгляд, обусловлены сложностью и многогранностью феномена коррупции, что находит отражение в правовых, экономических, социологических исследованиях, посвященных противодействию коррупции [2, 3, 4].

Американские специалисты по противодействию мошенничеству из ACFE используют термин fraud (мошенничество) в широком смысле, как любое корыстное злоупотребление своим служебным положением [5, с. 23]. Присвоение активов, коррупция и мошенничество с финансовой отчетностью являются способами совершения мошенничества на предприятии. Заслуживает внимания динамика изменения количества и средней величины потерь в зависимости от способа совершения злоупотребления³ (табл. 1).

Присвоение активов является наиболее распространенной формой злоупотреблений, схожих по своей природе с присвоением, растратой, кражей или мелким хищением в российской правоприменительной практике. В 57% случаев это деяние совершается без использования коррупционных механизмов и других сопутствующих злоупотреблений. По мнению автора, широкая распространенность данного вида мошенничества обусловлена тем фактом, что оно может быть совершено любым сотрудником, имеющим физический доступ к активу (предмету хищения). Мошенничества с финансовой отчетностью являются лидером по средней величине потери. На наш взгляд, это обусловлено высоким должностным положением лиц, принимающих участие в мошенничестве подобного типа, а также сложностью схем, включающих в себя слаженные действия нескольких сотрудников организации и третьих лиц.

Коррупционные механизмы, в большинстве случаев, являются вспомогательным механизмом, сопутствующим присвоению активов и мошенничеству с финансовой отчетностью. Немаловажным является тот факт, что все приведенные в табл. 1 способы совершения злоупотреблений могут считаться коррупцией исходя из дефиниции, данной в федеральном законодательстве РФ. Стоит отметить, что для региона Восточная Европа и Западная Азия наиболее распространенным случаем злоупотребления является коррупция (60% случаев), мошенничество с финансовой отчетностью было выявлено в 10% случаев, что также превышает среднемировое значение⁴.

¹ Статья 159. Мошенничество. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ.

² Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

³ Report to the nations 2012 global study on occupational fraud and abuse [Электронный ресурс] // ACFE. URL: http://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/rtnn/2012-report-to-nations.pdf; Report to the nations 2014 global study on occupational fraud and abuse [Электронный ресурс] // ACFE. URL: <http://www.acfe.com/rtnn/docs/2014-report-to-nations.pdf>; Report to the nations 2016 global study on occupational fraud and abuse [Электронный ресурс] // ACFE. URL: http://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/resources/2016-report-to-the-nations.pdf (дата обращения: 10.11.2018).

⁴ Report to the nations 2018 global study on occupational fraud and abuse [Электронный ресурс] // ACFE. URL: <https://s3-us-west-2.amazonaws.com/acfe-public/2018-report-to-the-nations.pdf> (дата обращения: 10.11.2018).

**Динамика изменения количества и средней величины потерь
в зависимости от способа совершения злоупотребления**

Table 1. Dynamics of changes in the number and average value of losses depending on the method of abuse

Способ	% случаев*			Средняя величина потери, тыс. долл.		
	2012	2014	2016	2012	2014	2016
Присвоение активов	86,7	85,4	83,5	120	130	125
Коррупция	33,4	36,8	35,4	250	200	200
Мошенничество с финансовой отчетностью	7,6	9	9,6	1000	1000	975

Составлено по данным ACFE Report to the Nations.

*Примечание. Сумма в столбце может быть более 100%, так как в одном случае мошенничества могут быть применены различные способы злоупотребления служебным положением.

Заслуживающую внимания для целей данного исследования статистику предоставляет консалтинговое агентство Price waterhouse Coopers в отчете «О экономической преступности и мошенничестве за 2018». Исходя из опроса респондентов, 49% опрошенных сообщили, что их организации стали жертвами мошеннических действий. Динамика по предыдущим годам была следующая: 2009 г. — 30%, 2011 г. — 34%, 2014 г. — 37%, 2016 г. — 36%. По мнению специалистов агентства, совсем не много компаний осведомлены о реальных рисках мошенничества, с которыми они сталкиваются¹. Потери предприятий от экономических преступлений, в том числе внутрикорпоративного мошенничества и коррупции, приведены в табл. 2.

Принимая во внимание статистические данные о величине потерь от противоправной деятельности сотрудников, можно сделать вывод, что внедрение механизмов нейтрализации коррупции и мошенничества на предприятии, внедрение механизмов комплаенс может существенно ограничить вовлечение в коррупционные схемы новых сотрудников и затруднить противоправную деятельность, что, в свою очередь, окажет влияние на финансовые результаты компании.

Коррупцию в коммерческой организации, на наш взгляд, стоит рассматривать с двух позиций. Первая позиция проявляется в тех случаях, когда коррупция рассматривается широко, как институциональное явление. Вторая позиция базируется на понимании коррупции в узком смысле, внутри организации (внутрикорпоративная коррупция).

Внешняя институциональная среда оказывает влияние на процессы, происходящие на предприятии. В сфере противодействия коррупции в РФ на макроуровне функционирует система антикоррупционного законодательства и механизмы правоохранительной деятельности. Согласно исследованию «Институциональная коррупция и личный опыт», проведенному Левада-центром в марте 2017 г., число лиц, сталкивающихся с различными случаями коррупции, уменьшается. В 2017 г. 78% опрошенных ответили, что они и их знакомые не оказывались в ситуациях, связанных с необходимостью дачи взятки. Стоит обратить внимание на разницу в ответе респондентов относительно коррупции в органах власти и коррупции в решении повседневных вопросов. В первом случае отрицательное отношение к коррупции

¹ Global Economic Crime and Fraud Survey 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/forensics/global-economic-crime-and-fraud-survey-2018.pdf> (дата обращения: 10.11.2018).

Потери хозяйствующих субъектов от преступлений за 2016–2017 гг. (данные PwC)
 Table 2. The loss of economic entities from the crimes for 2016–2017 (PwC)

Величина потерь	Менее 100 тыс. долл.	От 100 тыс. до 5 млн долл.	От 5 млн до 50 млн долл.	Более 50 млн долл.	Загруднились ответить	Были только не денежные потери
% случаев	45	30	6	3	11	5

высказали 89% опрошенных, во втором 74%. 10% респондентов ответили, что коррупция в повседневной жизни необходима для пользы дела и 10% считают, что с этим можно смириться¹. Эти данные отражают восприятие общественной опасности коррупции. Коррупция в негосударственном секторе считается в обществе менее опасной. По нашему мнению, на такое разделение во многом повлияли публикации СМИ, которые освещают коррупцию преимущественно как деструктивный фактор в деятельности представителей государственной власти.

Участие представителей организации в действии, связанном с дачей взятки представителю государственной власти, образует состав преступления, предусмотренный статьей 291 УК РФ (Дача взятки), и является преступлением против государственной власти. Практика показывает, что правоприменительная деятельность по защите общества от подобных преступлений (291, 290 УК РФ) является весьма распространенной. По данным Генеральной прокуратуры, за первое полугодие 2018 г. на 100 тысяч жителей было зарегистрировано 2,4 случая получения и дачи взятки.

Вероятность привлечения к уголовной ответственности, на наш взгляд, является недостаточно высокой, что, учитывая даже максимальное наказание в виде лишения свободы до 12 лет в квалифицированных составах, формирует невысокие издержки и, в результате, высокий доход преступника. Подтверждение невысокой эффективности проводимой на федеральном уровне политики противодействия коррупции можно увидеть в динамике индекса восприятия коррупции Трансперенси Интернешнл (29-е в 2015, 2016, 2017 гг., 135-е место из 180 стран)².

Применительно к коммерческому сектору экономики РФ, коррупционные угрозы в бизнесе, по нашему мнению, недооценены в большинстве коммерческих организаций. Влияние на это оказывают сразу несколько обстоятельств:

- 1) сложность выявления реальных потерь бизнеса от реализации коррупционной угрозы;
- 2) широкая распространенность практики «откатов», как механизма договорных отношений в бизнесе, и отсутствие у множества субъектов коммерческого сектора ассоциации данного механизма с составом преступления, предусмотренного ст. 204 УК РФ (Коммерческий подкуп);

¹ Институциональная коррупция и личный опыт [Электронный ресурс] // Левада-центр. URL: <https://www.levada.ru/2017/03/28/institutsionalnaya-korruptsiya-i-lichnyj-opyt/> (дата обращения: 20.11.2018).

² Индекс Восприятия Коррупции [Электронный ресурс]. URL: <https://transparency.org.ru/research/indeks-vospriyatiya-korruptsii/> (дата обращения: 10.11.2018).

- 3) неразвитая в РФ образовательная система в сфере противодействия внутрикорпоративной коррупции и мошенничеству;
- 4) отсутствие глубокой научной разработанности данной темы в исследованиях отечественных ученых.

Зарубежная практика накопила большой опыт противодействия коррупции в негосударственных организациях, в том числе с помощью специализированных консалтинговых негосударственных организаций (ACFE, PWC и пр.). Широко исследована роль этических норм в механизмах нейтрализации коррупционной угрозы [6, 9].

Учитывая особенность ведения бизнеса в РФ, связанную с принципом «не выносить сор из избы», проявляющуюся в виде необращения в правоохранительные органы по факту выявления преступлений, совершенных персоналом организации, большое количество экономических преступлений и других злоупотреблений, совершаемых в коммерческих организациях, не находит своего отражения в государственной статистике. Данное положение находит подтверждение в статистике по ст. 204 УК РФ Коммерческий подкуп (в диспозицию данной статьи входят действия по даче и получению предмета коммерческого подкупа). В 2014 г. было выявлено 1557 преступлений, в 2015 г. — 1802 преступления, в 2016 г. — 1165 преступлений. Для сравнения, по статье получение взятки в 2016 г. было выявлено 4839 преступлений, по статье дача взятки — 3708 преступлений¹.

По мнению автора, это обусловлено тем, что внутрикорпоративные неформальные нормы имеют большее значение для сотрудников предприятий коммерческого сектора, чем внешняя институциональная среда. Вероятность привлечения к уголовной ответственности за внутрикорпоративное мошенничество остается крайне невысокой, что, безусловно, не способствует предупреждению противоправных явлений на предприятии. Сложившаяся практика привела к тому, что коррупция на предприятиях используется как один из механизмов управления организацией. Коррупционные доходы сотрудников формируют теневой доход, не облагаемый налогом на доходы физических лиц и не требующий отчислений в фонды социального страхования, что является примером оптимизации налогообложения при сохранении реальных доходов сотрудников.

Схема внутрикорпоративных экономических взаимосвязей в коммерческой организации с собственником (бенефициаром), не участвующим в операционной деятельности организации, представлена на рис. 1. Внутрикорпоративные коммуникации можно разделить на два уровня: собственник (бенефициар) — топ-менеджеры; топ-менеджеры — рядовые сотрудники предприятия. Под топ-менеджером, в рамках данного исследования, понимается руководство организации, решение о назначении которого на должность принимается непосредственно собственником (бенефициаром). Экономические или управленческие взаимосвязи между собственниками и рядовыми сотрудниками предприятия, по нашему мнению, не являются распространенным явлением и в рамках данного исследования не рассматриваются.

В приведенной схеме имеют место два очага оппортунизма между лицами, объединенными договорными обязательствами, регулируемыми трудовые отношения (трудоустройством): нарушение формальных и неформальных условий договоров между собственником (бенефициаром) и назначенным им руководством предприятия (топ-менеджерами); между наемным руководством (топ-менеджерами) — представителями работодателя — и наемными сотрудниками предприятия. Первый уровень характеризуется более легким доступом к финансовым активам, и, как результат, большими потерями от среднестатистического случая оппортунистического поведения. Второй уровень включает в себя большее число коммуникаций между сотрудниками, трудовых договоров и, соответственно, больше возможностей для злоупотреблений. Именно на этом уровне совершается основная масса присвоений активов.

¹ Вестник ВПИК МВД России: 2016. № 4 (40); 2015. №4 (36); 2014. № 4(32).

Собственник (бенефициар), не принимающий участия во внутренних процессах в организации, принимает управленческие решения на основании информации, полученной в ходе внешнего аудита, информации от топ-менеджеров и показателя EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization). Внешний аудит оценивает финансовую и бухгалтерскую отчетность на предмет подлогов, мошенничества, необоснованных затрат и пр. Показатель EBITDA, по нашему мнению, является определяющим для собственников, так как отражает способность организации приносить прибыль, т. е. выполнять основную функцию коммерческой организации. В случаях, когда показатель EBITDA не устраивает собственника (бенефициара), например, по причине падения показателя или нахождения показателя на уровне ниже среднеотраслевого, он может принять решение о замене руководства предприятия (топ-менеджеров). Смена руководства по иным основаниям (например, политическим) в данном исследовании не рассматривается, поскольку носит неэкономический характер. В случаях, когда показатель EBITDA устраивает собственника (бенефициара), для него нет необходимости вмешиваться в управление бизнесом.

Второй уровень внутрикорпоративных коммуникаций составляют отношения между наемными топ-менеджерами и остальными сотрудниками предприятия, заключившими трудовой договор с предприятием в лице уполномоченного сотрудника. Взаимодействия на этом уровне происходят чаще, чем между собственниками (бенефициарами) и топ-менеджерами, так как посредством этого взаимодействия осуществляется управление операционной деятельностью, для чего создаются многоуровневые системы управления предприятием.

Основными показателями для оценки деятельности персонала являются затраты, в том числе фонд оплаты труда, результативность и эффективность, которые могут быть отражены в показателе KPI (Key Performance Indicators), отражающем достижения поставленных целей в деятельности сотрудников. В случае снижения EBITDA, ключевого показателя оценки деятельности руководства предприятия, существует несколько способов повлиять на ситуацию: увеличить результативность работы, что является сложным управленческим действием; снизить затраты на операционную деятельность. Снижение затрат может быть реализовано путем кадровых и управленческих решений.

Внутрикорпоративная коррупция, как вариант постконтрактного оппортунистического поведения, влияет на формирование затрат на предприятии. Проиллюстрировать данный тезис можно следующим примером: осуществляется закупка товаров для текущей деятельности по завышенной цене, включающей «откат» закупщику, в затраты организации включаются фактическая стоимость приобретенного товара и сумма «отката». Необходимо заметить, что сумма «отката» фактически является частью фонда оплаты труда, так как формирует доход сотрудника и не облагается налогом, так как является платежом в теневой сделке. Хищения, совершаемые с использованием своего служебного положения, аналогичным образом формируют затраты предприятия.

Коррупция в среде топ-менеджеров, когда выгодоприобретателем в результате коррупционного деяния является топ-менеджер, и коррупция в среде сотрудников предприятия. Для выявления коррупции внутри организации и проведения последующего расследования необходимо затратить материальные ресурсы, в случае привлечения к расследованию представителей иных организаций (экспертных, аудиторских, консалтинговых и пр.), временные и интеллектуальные ресурсы. В краткосрочной перспективе эти действия формируют дополнительные издержки и, как следствие, влекут за собой увеличение затрат. Более простым способом пресечения коррупционной деятельности будет расторжение трудового договора. Как правило, в подобных ситуациях трудовой договор расторгается по соглашению сторон,



Рис. 1. Схема внутрикорпоративных взаимосвязей в коммерческой организации с собственником (бенефициаром), не принимающим участие во внутренних процессах в организации

Fig. 1. The scheme of internal corporate relations in a commercial organization with the owner (beneficiary), not taking part in internal processes in the organization

что минимизирует риски и издержки, связанные с последующим обжалованием расторжения в суде.

Стоит обратить внимание на особенности некоторых вариантов коррупционной сделки, приблизительно в 50% случаев это взаимовыгодная сделка, в 25–27% случаев связана с вымогательством со стороны субъекта, обладающего властными полномочиями, и в 23–25% случаев инициатива исходит от подкупающего [1, с. 432]. Таким образом, в половине случаев это взаимовыгодная сделка, и нарушение ее конфиденциальности невыгодно каждой из сторон, а значит для ее выявления понадобится больше ресурсов, чем в коррупционных сделках с одной недовольной стороной, процесс расследования тоже будет более ресурсоемким.

Расторжение контрактов с топ-менеджерами может быть инициировано собственником в случаях выявления мошенничества. Информация о злоупотреблениях руководства организации может быть выявлена в ходе аудита, проверки правоохранительными органами и др. Решение о расторжении контракта будет приниматься исходя из анализа сильных сторон в работе руководства организации (основной показатель ЕБИТДА) и отрицательных последствий, которые несет их замена (снижение ЕБИТДА, потеря части персонала, потеря доли рынка и пр.). Помимо величины потери от коррупционной деятельности необходимо учитывать

разницу текущего показателя EBITDA и его изменения после смены руководства предприятия

$$D_{ad} = f(P_a - P_d),$$

где D_{ad} — решение по смене руководства; P_a — результаты работы руководства, выраженные в денежном эквиваленте; P_d — вероятные потери при смене руководства предприятия, выраженные в денежном эквиваленте.

В любом случае собственнику организации выгодно внедрение механизмов нейтрализации внутренней коррупционной угрозы и противодействия внутрикорпоративному мошенничеству в среде топ-менеджеров, так как это приведет к снижению вероятности мошенничества с финансовой отчетностью и предотвращению крупных потерь вследствие злоупотребления служебным положением в коммерческой организации. Это действие будет экономически целесообразно, если: затраты на реализацию механизма не превысят возможную величину потерь от коррупционной деятельности; внедрение механизма не приведет к увольнению топ-менеджеров в краткосрочном периоде; внедрение механизма не приведет к снижению EBITDA в долгосрочном периоде.

Решение топ-менеджера об использовании своего положения вопреки интересам организации работодателя принимается им в ходе анализа дохода и возможных последствий такой противоправной деятельности, в том числе и факторов внешней институциональной среды.

Низовая коррупция на предприятии порождает издержки, связанные с увеличенными затратами на закупки, обслуживанием основных процессов и пр. Если затраты не устраивают топ-менеджеров, рационально внедрение системы нейтрализации коррупционной угрозы и реализация иных кадровых и управленческих решений, связанных со сменой коррумпированных сотрудников, повышением прозрачности и автоматизацией процессов и пр.

Внедрение со стороны руководства предприятия механизма нейтрализации коррупционной угрозы на нижнем уровне будет оправдано, если:

- 1) зарплаты сотрудников не ниже среднерыночных. Это обусловлено тем, что общий доход сотрудника составляет сумму, равную доходу от официальной деятельности и доходу от коррупционной деятельности. В случае снижения общего дохода сотрудники будут переходить в другие организации, а рабочие места с заработной платой ниже среднерыночной будут заполняться медленнее или неквалифицированным персоналом. Решение кадровой проблемы путем увеличения ФОТ приведет к увеличению отчислений в фонды социального страхования, увеличению НДФЛ;
- 2) затраты на реализацию механизма не превысят величину издержек от коррупционной деятельности. Для решения данной задачи, по мнению автора, можно адаптировать экономико-математическую модель, предложенную Л. Филлипсом, К. Эскриджем и пр. [7, 8].

В случаях, когда бенефициар (собственник) принимает участие в операционной деятельности компании внутренняя структура взаимосвязей будет отличаться от представленной на рис. 1. Принципиальное отличие во внутренних коммуникациях заключается в том, что в них принимает участие субъект, относящийся к имуществу и структуре организации, как к своим собственным. Постконтрактный трудовой оппортунизм в данном случае имеет один уровень, собственник — наемный сотрудник. Учитывая, что собственник не может обогатиться за счет коррупции и мошенничества в отношении своей собственности, можно констатировать, что внутренняя коррупционная угроза исходит исключительно от наемного персонала. Сложность коррупционных схем будет зависеть от эффективности реализуемой антикоррупционной политики и размеров организации.

Литература

1. Долгова А. И. Криминологические оценки организованной преступности и коррупции, правовые баталии и национальная безопасность : монография. М. : Юр. Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2017.
2. Дронов Р. В. Механизм нейтрализации коррупции в органах государственного управления: дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2010.
3. Нисневич Ю. А. Политика и коррупция: коррупция как фактор мирового политического процесса : монография. М. : Юрайт, 2018.
4. Паршин И. С. Противодействие коррупции: уголовно-правовое и криминологическое исследование: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2014.
5. Уэллс Дж. Т. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества / под науч. ред. М. С. Суханова. М. : Маросейка, 2011.
6. Burke R. J., Tomlinson E. C., Cooper C. Crime and corruption in organizations: why it occurs and what to do about it (Psychological and behavioral aspects of risk). 2011.
7. Eskridge C. W. The Futures of Crime in America: an Economic Perspective // Crime and Criminal Justice in a Declining Economy. Ed. by K. N. Wright. Cambridge (Mass.), 1981.
8. Phillips L., Votey H. L. Jr. The Economics of Crime Control. Beverly Hills etc., 1981. P. 29–30.
9. Wells J. T. Guide to prevention and detection of corporate fraud. M., 2011.

Об авторе:

Шунаев Алексей Михайлович, старший преподаватель кафедры экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного экономического университета; shunaev-alexis@yandex.ru

References

1. Dolgova A. I. Criminological estimates of organized crime and corruption, legal fights and national security: monograph. M. : Jur. Norma, Research Center INFRA-M, 2017. 668 p. (In rus)
2. Dronov R. V. The mechanism of neutralization of corruption in state bodies: Doctoral Dissertation. SPb., 2010. (In rus)
3. Nisnevich Yu. A. Policy and corruption: corruption as factor of world political process: monograph. M. : Urait, 2018. 240 p. (In rus)
4. Parshin I. S. Anti-corruption: criminal and criminological research : dissertation abstract. N. Novgorod, 2014. 36 p. (In rus)
5. Wells J. T. Corporate Fraud Handbook / under scientific edition of M. S. Sukhanova. M. : Maroseyka, 2011. 474 p. (In rus)
6. Burke R. J., Tomlinson E. C., Cooper C. Crime and corruption in organizations: why it occurs and what to do about it (Psychological and behavioral aspects of risk). 2011.
7. Eskridge C. W. The Futures of Crime in America: an Economic Perspective // Crime and Criminal Justice in a Declining Economy. Ed. by K. N. Wright. Cambridge (Mass.), 1981.
8. Phillips L., Votey H. L. Jr. The Economics of Crime Control. Beverly Hills etc., 1981. P. 29–30.
9. Wells J. T. Guide to prevention and detection of corporate fraud. M., 2011.

About the author:

Alexey M. Shunaev, Senior lector of the Chair of Economic Security of Saint-Petersburg State University of Economics (Saint-Petersburg, Russian Federation); shunaev-alexis@yandex.ru

Проблемы управления публичным имуществом в Российской Федерации

Шульженко С. И.

Межрегиональное территориальное управление Росимущества в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области; S.Szulzhenko@rosim.ru

РЕФЕРАТ

В статье рассмотрены актуальные проблемы управления публичным (прежде всего, федеральным) имуществом и сформулированы пути к решению имеющихся пробелов в правовом регулировании.

Отмечена несогласованность норм бюджетного законодательства и законодательства об управлении государственной собственностью. Отношения по управлению публичным имуществом рассматриваются как составная часть финансовых правоотношений, в которых субъекты управления публичным имуществом одновременно являются участниками бюджетного процесса. Публичное имущество по правовому режиму приравнивается к средствам бюджета. Показана неразрывная связь отношений по планированию использования публичного имущества и бюджетных правоотношений. Предлагаются нормы по управлению публичным имуществом сосредоточить в Бюджетном кодексе, за исключением норм, регулирующих порядок совершения сделок по отчуждению имущества из публичной собственности. Отдельное внимание уделяется проблемам имущества казны и права оперативного управления. Автор рекомендует отказаться от категории оперативного управления как вещного права по гражданскому законодательству для казенных учреждений, заменив его понятием управления в рамках полномочий администратора доходов бюджета и распорядителя бюджетных средств, и включить нормы об имуществе казны в Бюджетный кодекс. Предложена классификация объектов публичной собственности. Рассматривается проблема разграничения государственной собственности и оптимизации компетенции органов по управлению публичным имуществом. Сформулированы предложения по внесению изменений в положения о федеральных органах исполнительной власти, в том числе о Федеральном агентстве по управлению государственным имуществом, в части управления имуществом и распределения имущества между подведомственными организациями. Обращается внимание на необходимость унификации законодательства по управлению публичным имуществом и платежей за пользование публичным имуществом, прежде всего за земельные участки.

Ключевые слова: публичное имущество, бюджетное законодательство, бюджетное планирование, имущество казны, бесхозяйное имущество, право оперативного управления, классификация объектов публичной собственности, разграничение государственной собственности, перераспределение имущества, Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество), Межрегиональное территориальное управление Федерального агентства по управлению государственным имуществом в городе Санкт-Петербурге и Ленинградской области

Problems of Public Property Management in the Russian Federation

Stanislav I. Shulzhenko

Interregional Territorial Department of the Federal Agency for State Property Management in St. Petersburg and the Leningrad Region; S.Szulzhenko@rosim.ru

ABSTRACT

In the article current problems of public (first of all, federal) property management are considered and ways to the solution of the available gaps in legal regulation are formulated.

The inconsistency of standards of the budgetary legislation and legislation on management of state ownership is noted. The relations on of public property management are considered as

a component of financial legal relationship in which subjects of public property management at the same time are participants of the budgetary process. The public property on a legal regime is equated to budget funds. Indissoluble communication of the relations on planning of use of public property and the budgetary legal relationship is shown. It is offered to concentrate norms on public property management in the Budgetary code, except for the norms regulating a transactions order on alienation of property from public property. Special attention is paid to problems of property of treasury and the right of operational management. The author recommends to refuse category of operational management as real right by the civil legislation for state institutions, having replaced it with a concept of management within powers of the administrator of budget revenues and the manager of budgetary funds and to include norms on property of treasury in the Budgetary code. Classification of objects of public property is offered. The problem of differentiation of state ownership and optimization of competence of bodies for management of public property is considered. Offers on introduction of amendments to regulations on federal executive authorities, including about Federal Agency for State Property Management, regarding property management and distribution of property between the subordinated organizations are formulated. The attention to need of standardization of the legislation on public property management and payments behind use of public property, first for the land plots is paid.

Keywords: public property, the budgetary legislation, budget planning, property of treasury, ownerless property, the right of operational management, classification of objects of public property, differentiation of state ownership, redistribution of property, Federal Agency for State Property Management (Rosimushchestvo), Interregional Territorial Department of Federal Agency for State Property Management in the city of St. Petersburg and the Leningrad Region

Целью настоящей работы является рассмотрение существующих наиболее острых проблем управления публичным и, прежде всего, федеральным, имуществом и предложение путей их решения с учетом осмысления автором своего 15-летнего опыта работы в системе имущественных отношений регионального и федерального уровней.

1. Мы рассматриваем отношения по управлению публичной собственностью как составную часть публичных (административных и финансовых) правоотношений, бюджетного процесса, а его участников — как носителей компетенции по управлению публичной собственностью в широком смысле этого слова.

Мы согласны с теми авторами, которые рассматривают государственные финансы на общих основаниях в рамках управления государственным имуществом.

А. В. Винницкий в работе «Публичная собственность», отмечая, что бюджетный процесс и деятельность по имущественному обеспечению государственных и муниципальных функций двумя параллельными сферами правового регулирования, опосредуемыми различными отраслями российского права — финансовым (бюджетным) и административным, вместе с тем справедливо подчеркивает историческое и генетическое родство неденежного государственного и муниципального имущества и публичных финансов, деятельности по имущественному обеспечению публичных функций и бюджетного процесса, которое проявляется в единстве субъекта права собственности, целевом характере и планоности использования имущества, предназначеного для выполнения функций государства и местного самоуправления. Он справедливо указывает, что бюджетное законодательство отличается несравнимо большей зрелостью, системностью и разработанностью по сравнению с административно-имущественным правом, а потому может стать определенным ориентиром для совершенствования правового регулирования той части «публичного хозяйства», которая относится к неденежному публичному имуществу.

В развитие данного тезиса полагаем необходимым вопросы планирования государственного хозяйства, публичного имущества в его денежной и неденежной части сосредоточить в едином нормативном документе — Бюджетном кодексе Российской Федерации, который, по нашему мнению, должен задавать основы управления публичной собственностью в России. Пришло время специфические

нормы о публичной собственности, в том числе понятие «казны», в настоящее время находящиеся преимущественно в Гражданском кодексе РФ, вернуть в «родную квартиру» публичного права, что никоим образом не отразится на принципе равенства участников гражданского оборота.

Давно и совершенно обоснованно наметилась закономерная тенденция к примату норм бюджетного законодательства над иными нормами административного права при управлении федеральной собственностью: это проявляется и в выстраивании системы бюджетного учета и в общем порядке взыскания дебиторской задолженности, в том числе по дивидендам хозяйственных обществ. В этой связи представляется, что именно Бюджетный кодекс должен наполняться нормами об управлении публичным имуществом, за исключением норм, регламентирующих порядок передачи имущества в аренду и отчуждение имущества из публичной собственности.

А. В. Винницкий прослеживает в следующих направлениях «стыковки» норм административного права о публичной собственности и норм бюджетного права:

- 1) отчуждение и текущее управление государственным и муниципальным имуществом способны приносить доходы, которые относятся к неналоговым доходам федерального, региональных и местных бюджетов в соответствии со ст. 41–42, 51, 57, 62 БК РФ. Такие доходы прогнозируются на стадии составления бюджетов и учитываются при их исполнении;
- 2) значительные бюджетные средства могут направляться на пополнение состава публичного имущества с использованием целого ряда механизмов: государственные и муниципальные закупки, концессионные механизмы, экспроприация объектов собственности, сложные инвестиционно-комбинированные механизмы;
- 3) использование, эксплуатация и содержание отдельных объектов публичной собственности, прежде всего объектов, на базе которых предоставляются государственные и муниципальные услуги, а также публичного имущества общего пользования, требуют бюджетного финансирования (ст. 69.1 БК РФ);
- 4) бюджетному планированию в определенной степени сопутствует планирование в сфере пополнения, отчуждения и использования публичного имущества. Соответствующие плановые акты основываются на прогнозах социально-экономического развития Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований;
- 5) расходование бюджетных средств и использование неденежного публичного имущества, исполнение плановых актов в данных сферах являются предметом финансового контроля со стороны одних и тех же уполномоченных органов: Счетной палаты РФ, Росфиннадзора (в настоящее время — Федеральное казначейство), органов финансового контроля субъектов РФ и муниципалитетов. Более того, институт финансового контроля распространяется на обе смежные сферы отношений.

Именно статус участника бюджетного процесса является общим признаком органов государственной власти, осуществляющих от имени публичного собственника (Российской Федерации и субъектов Российской Федерации) полномочия по управлению публичным имуществом. Именно статус участника бюджетного процесса закладывает основу полномочий любого государственного органа при управлении вверенным ему публичным имуществом.

Основная проблема государственного хозяйства — отрыв полномочий собственника федерального имущества от полномочий участника бюджетного процесса, что приводит к недопустимым, но, к сожалению, повсеместно распространенным случаям необеспечения полномочий финансовыми ресурсами. Считается, что управление имуществом осуществляется в рамках гражданского законодательства, хотя в данном случае речь идет всего лишь об использовании гражданско-правовых форм при обеспечении публичных нужд и интересов.

Государственное имущество, по нашему мнению, всегда было и остается частью системы государственных финансов как его доходная либо расходная часть.

Имущество — общая категория для гражданского и административного (бюджетного) законодательства, которые должны использовать единую терминологию.

Из этого обстоятельства, на наш взгляд, вытекают необходимые реформы законодательства о публичной собственности и субъектов управления публичной собственностью.

В порядке очередности важнейший вопрос — вопрос унификации законодательства о публичной собственности.

2. Отсутствие единой унифицированной нормативной и методологической базы управления публичной собственностью является колоссальной проблемой. Это может быть оправдано в федеративном государстве в отношении различных уровней публичной собственности: федеральной, субъектов Российской Федерации, муниципальной. Однако совершенно необоснованно внутри одной разновидности публичной собственности — федеральной — в отношении одного и того же круга объектов и субъектов. Необходимо единство методологии, вытекающее из Конституции РФ как Основного закона.

Имеет место и отсутствие единства терминологии при управлении публичным (федеральным) имуществом. Нормативные правовые акты используют термины «распоряжение», «отчуждение», при этом «утилизация (списание)» не входит в понятие распоряжение по терминологии нормативных правовых актов, хотя является способом распоряжения.

Единая нормативная база имеется в отношении ряда объектов публичной собственности, таких как земельный фонд, лесной фонд, жилищный фонд, однако даже внутри земельного фонда схожие отношения регулируются по-разному со ссылкой на якобы имеющуюся отраслевую специфику. Такой порядок вещей, на наш взгляд, совершенно не оправдан.

Примеры:

- установление сервитута на земельный участок регулируется по-разному различными нормативными правовыми актами (Земельный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 08.11.2007 № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации») в зависимости от того, в границах территории с каким правовым режимом земельный участок расположен;
- передача имущества на другой уровень публичной собственности регулируется по-разному ч. 11 ст. 154 Федерального закона от 22.08.2004 № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Федеральным законом от 08.12.2011 № 423-ФЗ «О порядке безвозмездной передачи военного недвижимого имущества в собственность субъектов Российской Федерации — городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, муниципальную собственность и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», главой V.5 Земельного кодекса РФ;
- принятие решения, об отнесении к специализированному жилищному фонду относится к компетенции федеральных органов исполнительной власти в отношении жилых помещений жилищного фонда Российской Федерации, закрепленных

за указанными ФОИВ, а также подведомственными им федеральными государственными учреждениями и федеральными государственными унитарными предприятиями на праве оперативного управления и хозяйственного ведения (постановление Правительства РФ от 25.03.2010 № 179 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по распоряжению жилыми помещениями жилищного фонда Российской Федерации»). В то же время в отсутствие прямого указания в законе (как, например, ст. 43 Федерального закона от 28.12.2010 № 403-ФЗ «О Следственном комитете Российской Федерации») решение по вопросу отнесения жилого помещения, находящегося в оперативном управлении органа государственной власти (например, суд, см. ст. 6, 14 Федерального закона от 08.01.1998 № 7-ФЗ «О Судебном департаменте при Верховном Суде Российской Федерации»), к специализированному жилищному фонду, принимается Федеральным агентством по управлению государственным имуществом, хотя в Положении о нем данное полномочие не прописано.

3. Мы рассматриваем управление публичным имуществом как имманентно присущую государственному управлению функцию. Управление публичным имуществом выступает материальной (имущественной) основой выполнения иных публичных функций: социальной, политической, экологической, обороны страны, обеспечения безопасности и т. п. И неотделимо от них. В этом смысле, у нас нет органов государственной власти, хотя бы в минимальной степени в отношении закрепленного за ними на праве оперативного управления имущества, не управляющими государственным имуществом. Иной вопрос — вопрос распоряжения государственным имуществом.

С учетом данного обстоятельства представляется, что статус любого федерального органа государственной власти как главного распорядителя средств федерального бюджета, в оперативном управлении которого находится вверенное ему имущество, должен определяться федеральным законом либо в нормативном правовом акте Правительства Российской Федерации, изданном в порядке делегированного законодательства. В таком нормативном акте должны быть отражены полномочия, которые ныне разбросаны по разным федеральным законам в отношении федеральных органов государственной власти или нормативным актам Президента и Правительства Российской Федерации в отношении федеральных органов исполнительной власти.

Так, в настоящее время статут любого федерального органа исполнительной власти, осуществляющего полномочия собственника (учредителя), помимо и в развитие положения о нем, образуют следующие нормативные правовые акты Правительства Российской Федерации, определяющие материальные, институциональные и процессуальные полномочия:

- 1) постановление Правительства РФ от 26.07.2010 № 537 (ред. от 17.12.2014) «О порядке осуществления федеральными органами исполнительной власти функций и полномочий учредителя федерального государственного учреждения» (вместе с «Положением об осуществлении федеральными органами исполнительной власти функций и полномочий учредителя федерального бюджетного учреждения», «Положением об осуществлении федеральными органами исполнительной власти функций и полномочий учредителя федерального казенного учреждения»);
- 2) постановление Правительства РФ от 25.03.2010 № 179 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по распоряжению жилыми помещениями жилищного фонда Российской Федерации»;
- 3) постановление Правительства РФ от 03.12.2004 № 739 «О полномочиях федеральных органов исполнительной власти по осуществлению прав собственника имущества федерального государственного унитарного предприятия»;

- 4) постановление Правительства РФ от 03.12.2004 № 738 (ред. от 01.11.2012, с изм. от 30.04.2015) «Об управлении находящимися в федеральной собственности акциями акционерных обществ и использовании специального права на участие Российской Федерации в управлении акционерными обществами («Золотой акции»»);
- 5) постановление Правительства РФ от 14.10.2010 № 834 «Об особенностях списания федерального имущества» (вместе с «Положением об особенностях списания федерального имущества»);
- 6) постановление Правительства РФ от 16.07.2007 № 447 «О совершенствовании учета федерального имущества».

Мы полагаем, что статут любого федерального органа государственной власти, закрепленный федеральным законом, должен включать полномочия по:

- 1) учету вверенного федерального имущества (в реестре федерального имущества, бюджетном учете, которые должны быть синхронизированы);
- 2) обеспечению содержания, использования, ремонта и вывода из эксплуатации, в том числе списания и утилизации пришедшего в негодность либо утраченного по иным основаниям вверенного имущества;
- 3) отнесению имущества к имуществу со специальным правовым режимом (режимом обращения), например, к особо ценному или специализированному жилищному фонду, и прекращению такого режима в предусмотренных в соответствии с законом случаях;
- 4) осуществлению прав учредителя и собственника подведомственных учреждений и предприятий (в необходимых случаях — по согласованию со специальными федеральными органами исполнительной власти, каковым в настоящее время является Росимущество), в том числе по перераспределению имущества внутри главного распорядителя средств федерального бюджета (распорядителей, получателей, администраторов).

4. Предлагается классификация объектов публичной собственности, исходя из отнесения публичного имущества либо к ограниченному в обороте (изъятому из оборота), либо оборотоспособному. При этом, несмотря на то, что понятие объектов, изъятых из оборота, исключено из Гражданского кодекса РФ, в Земельном кодексе РФ сохранено понятие земельных участков, изъятых из оборота, что нуждается в корректировке.

Необходимо отметить общую проблему — отсутствие надлежащего нормативного закрепления понятия недвижимого имущества и его легального перечня — что позволяет в повседневной действительности относить к недвижимому имуществу вещи, по своей правовой природе недвижимостью не являющиеся, и это непосредственно влияет на состояние государственного хозяйства и процесс управления публичным имуществом. Ситуация выправляется разъяснениями Пленума Верховного Суда РФ.

Цели классификации: 1) определение правового режима; 2) разграничение полномочий между ведомствами, **определение ведомственной принадлежности имущества**, что предполагает своего рода «дорожную карту» по каждому активу, которая определяется целью и историей появления актива в публичной собственности. То есть функция объекта определяет его ведомственную принадлежность.

А. В. Винницким в монографии «Публичная собственность» (разд. 3.4. гл. 2) предложена классификация объектов публичной собственности. Он отмечает, что «именно целевое назначение имущества, отражающее тот или иной публичный интерес, способно снабдить деятельность государственной и муниципальной администрации требуемым вектором и достаточной «энергией для движения». Таким образом, решающее значение имеет «прикрепление» имущества к определенной публичной функции и постановка цели использования, в результате чего появляется динамика

отношений государственной и муниципальной собственности. На основе установленной цели формируется наиболее эффективный для ее достижения правовой механизм использования имущества. Пользуясь предложенным критерием, А. В. Винницкий производит следующее базовое разделение публичного имущества в Российской Федерации:

- 1) публичное имущество общего пользования, к которому относятся объекты государственной и муниципальной собственности, свободно используемые (в установленных рамках) неопределенным кругом лиц без специального разрешения публичной администрации или договора с ней:
 - автомобильные дороги общего пользования;
 - земельные участки и территории общего пользования;
 - лесные участки (в части пребывания граждан в лесах и общего лесопользования);
 - водные объекты общего пользования (в части доступа к водным объектам и использования их для личных и бытовых нужд);
 - объекты животного мира в рамках установленных видов свободного пользования и т. д.;
- 2) публичное имущество, обеспечивающее индивидуальные экономические потребности, — объекты государственной и муниципальной собственности, специально предназначенные для предоставления частным лицам для удовлетворения их экономических потребностей в соответствующем имуществе:
 - объекты государственной и муниципальной собственности, изъятые или ограниченные в обороте в силу особого публичного значения, способные удовлетворять частные экономические потребности за счет ограниченного использования (участки лесного фонда, водные объекты и другие природные ресурсы в рамках специального природопользования и др.);
 - не подлежащая отчуждению имущественная инфраструктура поддержки определенных категорий лиц (нуждающихся, субъектов малого и среднего предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций и т. п.);
 - объекты, временно не обеспечивающие другие государственные и муниципальные функции и потому направленные на удовлетворение экономических потребностей частных лиц и т. д.
- 3) публичное имущество, обеспечивающее предоставление публичных услуг, — находящиеся в государственной и муниципальной собственности объекты социальной инфраструктуры (имущественные комплексы учреждений здравоохранения, образования, науки, культуры, социального обеспечения и т. д.), функционирование и финансирование которых обязаны обеспечить Российская Федерация, ее субъекты и муниципальные образования независимо от наличия объектов сопоставимого назначения в частном секторе;
- 4) публичное имущество, обеспечивающее общезначимую экономическую деятельность, — находящиеся в государственной и муниципальной собственности пакеты акций, имущественные комплексы унитарных предприятий и учреждений, объекты, переданные иным подконтрольным публичному образованию организациям, на основе которых осуществляются публично значимые виды деятельности общезначимого значения, не относящиеся к государственным и муниципальным услугам:
 - энергетическая, транспортная, финансовая, информационная и иная инфраструктура;
 - финансовая инфраструктура;
 - объекты оборонной промышленности;
 - ядерный энергопромышленный комплекс;
 - нефтегазовый комплекс и т. д.;

5) публичное имущество, обеспечивающее иную публично значимую деятельность (имущество военного назначения, государственные материальные резервы, публичное имущество «аппаратного» назначения и т. д.).

Более емкая классификация, отражающая правовой режим публичного имущества, давалась в свое время выдающимся русским цивилистом Л. А. Кассо в работе «Русское поземельное право» (п. 27 Раздела D главы II «Государственные имущества»), который подразделял государственное имущество на:

- 1) участки, призванные давать государственной казне известный денежный доход и называемые казенными в тесном смысле слова;
- 2) участки и строения, необходимые для достижения государственных целей, каковы здания присутственных мест, крепости, арсеналы и т. д., т. е. объекты, изъятые из оборота, пока они исполняют свое назначение;
- 3) те части территории, которые не служат специальным целям государственного управления, а находятся в общем для всех пользовании для передвижения и сообщения, как дороги, речные пути, мосты, морские берега.

В этой классификации четко прослеживается деление публичного имущества на доходную и затратную части.

Дальнейшая классификация может производиться внутри этих базовых делений по видам: недвижимое/движимое, в том числе акции (доли) в уставных капиталах; нежилое (с разновидностями: административное, учебное и т. д.) / жилое (жилищный фонд социального использования, специализированный жилищный фонд); относящееся к объектам культурного наследия /не относящееся либо шире — по характеру ограничений в обороте.

Эта классификация в целом соответствует установленным нормативно в ч. 11 ст. 154 Федерального закона от 22.08.2004 № 122-ФЗ категориям имущества, которое может находиться в федеральной собственности. Так, в федеральной собственности может находиться:

- имущество, необходимое для обеспечения осуществления федеральными органами государственной власти полномочий в рамках их компетенции, установленной Конституцией Российской Федерации, а также нормативными правовыми актами Российской Федерации, определяющими статус этих органов, в том числе имущество федеральных государственных унитарных предприятий и федеральных государственных учреждений, отнесенных решениями Правительства Российской Федерации к предприятиям и учреждениям, подведомственным федеральным органам исполнительной власти;
- имущество, необходимое для обеспечения стратегических интересов Российской Федерации в области обороны и безопасности государства, защиты нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан Российской Федерации, в соответствии с перечнем, утверждаемым Президентом Российской Федерации по представлению Правительства Российской Федерации;
- имущество, необходимое для обеспечения деятельности федеральных органов государственной власти, государственных служащих Российской Федерации, работников федеральных государственных унитарных предприятий и федеральных государственных учреждений, включая нежилые помещения для размещения указанных органов, предприятий и учреждений.

5. Одной из главных проблем публичной собственности является проблема имущества казны и его использования.

Согласно абз. 2 п. 4 ст. 214 ГК РФ, средства соответствующего бюджета и иное государственное имущество, *не закрепленное* за государственными предприятиями и учреждениями, составляют государственную казну Российской Федерации, казну республики в составе Российской Федерации, казну края, области, города федерального значения, автономной области, автономного округа.

Как следует из п. 1. ст. 126 ГК РФ Российская Федерация, субъект Российской Федерации, муниципальное образование отвечают по своим обязательствам принадлежащим им на праве собственности имуществом, *кроме имущества, которое закреплено за созданными ими юридическими лицами на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, а также имущества, которое может находиться только в государственной или муниципальной собственности.*

В повседневной действительности имущество казны, не переданное в пользование — это имущество, за которое никто не отвечает и не хочет отвечать, ибо нынешние финансовые возможности государства не позволяют обеспечить содержание всех без исключения объектов публичной собственности, в том числе и неликвидных и находящихся в аварийном состоянии.

Вместе с тем после реформ субъектов бюджетной сферы (бюджетных учреждений, появления казенных учреждений) в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации правовой режим (порядок выделения и использования бюджетных средств на содержание) имущества казны и имущества казенных учреждений унифицирован.

А это, на наш взгляд, означает, что место нормам об имуществе казны не в Гражданском кодексе РФ, а в Бюджетном кодексе РФ, со всеми вытекающими отсюда последствиями. К тому же порядка обращения взыскания на казенное неденежное имущество действующим законодательством не предусмотрено.

Указанное обстоятельство о единстве правового режима казенного имущества и имущества, закрепленного на праве оперативного управления за казенными учреждениями, отмечается и в судебной практике.

Так, Межрегиональным территориальным управлением Федерального агентства по управлению государственным имуществом в городе Санкт-Петербурге и Ленинградской области в рамках дел № А56-31319/2016, А56-25752/2017, А56-40899/2017 обеспечено формирование в 2017 г. единообразной судебной практики по искам правообладателей федерального имущества по недопущению понуждения Росимущества и его территориальных органов принимать в казну Российской Федерации объекты недвижимости, находящиеся в неудовлетворительном состоянии, на содержание и обслуживание которых не выделяется финансирование из федерального бюджета.

При этом суды руководствовались следующим: «В соответствии со статьей 123.21 ГК РФ учреждением признается унитарная некоммерческая организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера. Государственное или муниципальное учреждение может быть казенным, бюджетным или автономным учреждением. По смыслу п. 1 ст. 123.21 ГК РФ права учреждения на имущество, закрепленное за ним собственником, а также на имущество, приобретенное учреждением, определяются в соответствии со статьей 296 ГК РФ.

Суд кассационной инстанции признает ошибочными ссылки судов на ст. 236 ГК РФ, поскольку *указанная норма регулирует отношения прекращения права собственности и прямого указания на возможность прекращения права оперативного управления в связи с отказом от него казенного учреждения не содержит.* Инспекция не указала правовой акт, который в силу п. 3 ст. 299 ГК РФ является основанием для прекращения права оперативного управления. В материалах дела не имеется доказательств того, что владение и пользование спорным имуществом (частью нежилого здания) противоречит целям деятельности Инспекции, учитывая, что данный объект был приобретен самой Инспекцией в оперативное управление по итогам конкурса по государственному контракту от 25.12.2006 № 02-20/02. На момент приобретения здание не эксплуатировалось, нуждалось в проведении ремонта, что не оспаривалось сторонами в ходе судебного разбирательства. Более того, представители истца не оспаривали, что с момента приобретения объекта в 2006 г. и до

2015 г. — обращения в суд с настоящим иском — Инспекция не использовала объект и не произвела его ремонт, что привело к ухудшению состояния помещений, их частичному разрушению. С учетом положений п. 4 ст. 214 ГК РФ, а также п. 4.1.9 Положения об Управлении Росимущества, предусматривающего право на изъятие имущества с одновременным закреплением этого имущества за иными территориальными органами федеральных органов государственной власти и подведомственными им федеральными государственными учреждениями, следует признать, что спорный объект недвижимости, в отношении которого Инспекция просит прекратить право оперативного управления и обязать передать в казну Российской Федерации, *не может находиться в казне без определения надлежащего субъекта, обеспечивающего сохранность и управление данным имуществом*. При таком положении не имелось правовых оснований для удовлетворения заявленных требований».

6. Из предыдущего тезиса прямо вытекает необходимость ревизии категории права оперативного управления государственным имуществом (и права постоянного (бессрочного) пользования земельными участками казенных учреждений), которая с учетом проведенной реформы бюджетного законодательства и появления казенных учреждений подлежит исключению в ГК РФ из числа вещных прав по крайней мере для государственных (муниципальных) органов и казенных учреждений.

Ранее цивилисты, в частности О. С. Иоффе, не раз отмечали, что право оперативного управления не является вещным правом в строгом смысле этого слова и исторически. В учебнике «Российское гражданское право: В 2 т. Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права: (т. 1)» (2-е издание, стереотипное; отв. ред. Е. А. Суханов) (М. : Статут, 2011) авторы справедливо пишут, что «наделение имуществом унитарных предприятий и учреждений на правах хозяйственного ведения и оперативного управления есть способ осуществления права собственности, прежде всего для публично-правовых образований, но никак не юридическая форма экономически необходимого участия одного лица в праве собственности другого (что выступает главной предпосылкой существования самой категории ограниченных вещных прав)».

В российской нормотворческой и правоприменительной практике право оперативного управления стало одним из «надежных» способов разграничения компетенции между органами государственной власти, осуществляющими полномочия по управлению федеральным (публичным) имуществом, ибо позволяет его правообладателю осуществлять владение и пользование закрепленным имуществом и обеспечивать его содержание.

Мы полагаем, что к моменту поступления имущества в публичную собственность в рамках государственных контрактов его судьба должна быть в них определена. При этом для целей государственного управления и бюджетного процесса не должно иметь никакого правового значения, поступает ли имущество в пользование либо оперативное управление государственного органа (казенного учреждения). Мы полагаем, что категория оперативного управления должна быть заменена категорией управления в рамках полномочий администратора доходов бюджета и распорядителя бюджетных средств. Тогда нахождение имущества, не являющегося имуществом общего пользования (за исключением, разумеется, мест общего пользования здания, помещения), в пользовании государственного органа, будет влечь обязанность проведения ремонта (капитального и текущего) соответствующего имущества, а в необходимых случаях — его консервации в связи с невозможностью использования.

7. С проблемами имущества казны и оперативного управления публичным имуществом тесно связана проблема перераспределения имущества в связи с разграничением полномочий между уровнями публичной власти.

На процессы первичного распределения публичного имущества между Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в рамках разграничения государственной собственности на публичное имущество в соответствии с постановлением ВС РФ от 27.12.1991 № 3020-1 «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность» (далее — постановление № 3020-1) наложились процессы вторичного распределения публичного имущества в связи с оптимизацией полномочий публично-правовых образований в рамках административной реформы 2004 г., в том числе в соответствии с Федеральным законом от 22.08.2004 № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

При этом согласно п. 3 постановления № 3020-1, объекты государственной собственности, не указанные в Приложениях 1–3 к настоящему Постановлению до момента определения соответствующего собственника указанных объектов относятся к федеральной собственности.

Несмотря на перераспределение полномочий, изменения в постановление 3020-1 внесены не были. Это повлекло за собой ситуацию, при которой ряд объектов, которые уже могут не находиться в федеральной собственности в силу ч. 11 ст. 154 Федерального закона от 22.08.2004 № 122-ФЗ продолжают оставаться в федеральной собственности, в частности, объекты гражданской обороны. Постановлением Президиума ВАС РФ от 26.01.2010 № 12757/09 по делу № А56-19531/2007 удовлетворено заявление прокуратуры о признании незаконными действий комитета по отнесению к имуществу казны субъекта РФ и включению в Реестр недвижимого имущества субъекта РФ нежилого помещения, а также об обязанности комитета исключить помещение из реестра удовлетворено правомерно, так как спорный объект в надлежащем порядке из федеральной собственности в собственность субъекта РФ не передавался, следовательно, из состава федеральной собственности не выбывал. При этом суд указал, что защитные сооружения гражданской обороны представляют собой отдельную категорию объектов государственной собственности, объединяемых по признаку единого назначения, которые в приложениях 1–3 к постановлению № 3020-1 не упомянуты. Поэтому защитные сооружения гражданской обороны, не отвечающие критериям объектов оборонного производства, на основании п. 3 постановления № 3020-1 продолжают оставаться в федеральной собственности до решения вопроса о возможности их передачи в собственность соответствующего субъекта Федерации в установленном порядке.

Полагаем, что позиция Президиума ВАС РФ не учитывает изменения законодательства о гражданской обороне после вступления в силу постановления № 3020-1.

Подпунктом 45 п. 2 ст. 26.3. Федерального закона от 06.10.1999 № 184-ФЗ (ред. от 07.05.2013) «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» к полномочиям органов государственной власти субъекта Российской Федерации по предметам совместного ведения, осуществляемым данными органами самостоятельно за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации (за исключением субвенций из федерального бюджета), отнесено решение вопросов организации и осуществления на межмуниципальном и региональном уровне меро-

приятий по территориальной обороне и гражданской обороне, защите населения и территории субъекта Российской Федерации, включая поддержку в состоянии постоянной готовности к использованию систем оповещения населения об опасности, объектов гражданской обороны, создание и содержание в целях гражданской обороны запасов материально-технических, продовольственных, медицинских и иных средств. Подпунктом 23 ч. 1 ст. 14, п/п. 21 ч. 1 ст. 15, п/п. 28 ч. 1 ст. 16 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 07.05.2013) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» к полномочиям органов местного самоуправления поселения, муниципального района, городского округа соответственно отнесены следующие вопросы:

- организация и осуществление мероприятий по территориальной обороне и гражданской обороне, защите населения и территории поселения от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- организация и осуществление мероприятий по территориальной обороне и гражданской обороне, защите населения и территории муниципального района от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;
- организация и осуществление мероприятий по территориальной обороне и гражданской обороне, защите населения и территории городского округа от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, включая поддержку в состоянии постоянной готовности к использованию систем оповещения населения об опасности, объектов гражданской обороны, создание и содержание в целях гражданской обороны запасов материально-технических, продовольственных, медицинских и иных средств.

Пунктом 1 ст. 8 Федерального закона «О гражданской обороне» к полномочиям исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации отнесено создание и поддержание в состоянии постоянной готовности к использованию технических систем управления гражданской обороны, систем оповещения населения об опасностях, возникающих при ведении военных действий или вследствие этих действий, возникновении чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, защитных сооружений и других объектов гражданской обороны.

Пунктом 2 ст. 8 Федерального закона «О гражданской обороне» к полномочиям органов местного самоуправления отнесено поддержание в состоянии постоянной готовности к использованию системы оповещения населения об опасностях, возникающих при ведении военных действий или вследствие этих действий, возникновении чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, защитных сооружений и других объектов гражданской обороны.

Вместе с тем вышеуказанные полномочия исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления не обеспечены соответствующим имуществом — объектами гражданской обороны.

Признание объектов гражданской обороны собственностью Российской Федерации не соответствует установленному вышеуказанными федеральными законами разграничению полномочий между Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями.

Признание объектов гражданской обороны собственностью Российской Федерации влечет за собой необоснованные расходные обязательства Российской Федерации по обеспечению кадастрового учета объектов гражданской обороны, их содержанию и поддержанию в состоянии постоянной готовности к использованию.

Кроме того, значительное число объектов гражданской обороны в жилом и нежилом фонде, находившемся в управлении исполнительных органов местных Советов народных депутатов (местной администрации), было учтено органами местного самоуправления в реестрах муниципального имущества (в Санкт-Петербурге и Москве — исполнительными органами власти указанных субъектов в реестрах

собственности Санкт-Петербурга и Москвы), на них было зарегистрировано право собственности соответствующих муниципальных образований либо, в субъектах Российской Федерации, городах федерального значения Санкт-Петербурге и Москве — право собственности Санкт-Петербурга и Москвы.

Норма п. 3 постановления 3020-1 входит в противоречие и с нормами о бесхозяйном недвижимом имуществе. Имеется правовая коллизия. С одной стороны, имущество, прямо не поименованное ни в одном из приложений к постановлению 3020-1, должно признаваться федеральным; с другой стороны — муниципальные образования вправе обращаться в свою собственность бесхозяйное имущество в порядке ст. 225 ГК РФ.

Наиболее распространенные проблемы на практике: с одной стороны — принятие уполномоченными органами фактически разграниченного имущества (например, жилищного фонда органами местного самоуправления, по причине отсутствия финансирования на содержание и расселение), с другой стороны — обязанность муниципальных образований по выявлению и постановке на учет бесхозяйных вещей.

На практике данное противоречие разрешается путем получения от территориальных органов Росимущества информации об отсутствии сведений об учете имущества в реестре федерального имущества и постановки его на учет в органах Росреестра.

Соотношение разграничения публичной собственности по постановлению № 3020-1, по законам о передаче полномочий указывает, что процесс разграничения государственной собственности стал носить перманентный характер. Самый типичный пример — разграничение государственной собственности на землю, процесс которого совсем не предполагает, что однажды вся государственная собственность на землю будет разграничена. При этом согласно п. 2 ст. 214 ГК РФ: Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью. То есть неразграниченные земельные участки — это собственность Российской Федерации, полномочия по управлению которыми делегированы субъектам Российской Федерации и муниципальным образованиям.

Данная проблема также подлежит решению на базе бюджетного законодательства следующим образом.

Необходимо внести изменения в постановление 3020-1, отвечающие изменившимся полномочиям публично-правовых образований в установленной сфере деятельности.

В отношении публичного (казенного) имущества, находящегося в неудовлетворительном состоянии или имущества, на содержание которого не выделяется бюджетных ассигнований, уполномоченным органом — главным распорядителем (администратором) одновременно с принятием закона о бюджете или в рамках закона о бюджете должно приниматься решение о выводе такого имущества из эксплуатации и ограничении доступа. Такое решение при этом не должно освобождать уполномоченные по управлению публичным имуществом органы от поиска решений по его дальнейшей судьбе.

Необходимо усовершенствовать процедуры перераспределения имущества, четко закрепив на уровне нормативных актов Правительства Российской Федерации, что перераспределение имущества внутри одного главного распорядителя (администратора) осуществляется им самостоятельно, и исключить этот вопрос из компетенции Федерального агентства по управлению государственным имуществом и его территориальных органов.

8. Надлежащая постановка и решение вопросов имущества казны и оперативного управления публичным имуществом неизбежно потребуют ревизии существующей практики издания индивидуальных правовых (распорядительных) актов (из-

менения их форм) в отношении публичного имущества и оптимизации соответствующих административных процедур. Особая роль при этом должна отводиться вопросам планирования использования публичного имущества, которое должно быть скоординировано с вопросами бюджетного планирования в его доходной и расходной частях.

В настоящее время высказываются две основные точки зрения на природу индивидуальных правовых актов органа власти по управлению публичной собственностью. Цивилисты исходят из того, что это гражданско-правовые сделки, обремененные в форму правового акта управления. Административисты, напротив, исходят из того, что это индивидуальные правовые акты государственных органов, которые предусмотрены законом в качестве основания возникновения гражданских прав и обязанностей. С нашей точки зрения, очевидно, что правовые акты по управлению публичным имуществом, влекущие в отношении объектов, не изъятых из оборота, гражданско-правовые последствия для участников гражданского оборота, которым они адресованы, вместе с тем влекут административно-правовые последствия для органа, их принявшего, в виде обязанности обеспечить его исполнение, внести изменения в реестр публичного имущества и т. д. и т. п.

В этой связи возникает вопрос о формах правовых актов по управлению публичным имуществом. Правоприменительная практика отличается чрезвычайным разнообразием.

Традиционно, когда речь идет об отчуждении либо передаче имущества в пользование издается распорядительный акт в форме распоряжения или приказа (акт, адресованный самому органу), на основании которого заключается соответствующий договор. Подобное имеет место при приватизации публичного имущества либо передаче его в пользование. Однако действующее законодательство знает из этого правила немало исключений. Например, п. 1 ст. 39.1. Земельного кодекса РФ прямо устанавливает, что земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, предоставляются на основании:

- 1) решения органа государственной власти или органа местного самоуправления в случае предоставления земельного участка в собственность бесплатно или в постоянное (бессрочное) пользование;
- 2) договора купли-продажи в случае предоставления земельного участка в собственность за плату;
- 3) договора аренды в случае предоставления земельного участка в аренду;
- 4) договора безвозмездного пользования в случае предоставления земельного участка в безвозмездное пользование.

Другой пример — передача имущества религиозного назначения. С учетом постановления Правительства РФ от 26.04.2011 № 324 «О федеральных органах исполнительной власти, уполномоченных на осуществление отдельных полномочий в целях реализации Федерального закона «О передаче религиозным организациям имущества религиозного назначения, находящегося в государственной или муниципальной собственности» передача в собственность имущества религиозного назначения оформляется решением и актом приема-передачи, передача в безвозмездное пользование — решением, договором, актом приема-передачи.

Представляется, что в вопросе разнообразия правовых актов управления необходима унификация по крайней мере при управлении федеральным имуществом.

9. Следующие в совокупности реалии государственного управления и законодательства:

- множественность субъектов управления публичным имуществом: от традиционных структур: федеральных органов государственной, прежде всего — исполнительной власти (далее — ФОИВ) — и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления до специальных субъектов

государственного управления: государственные корпорации и государственные компании, институты развития;

- неопределенность имущественно-правового статуса органа государственной власти, не являющегося федеральным органом исполнительной власти, за исключением Центрального банка Российской Федерации, в части осуществления полномочий собственника закрепленного за ним федерального имущества;
- нечеткое определение компетенции собственника федерального имущества в статутных актах (Федеральные законы, постановления Правительства Российской Федерации), определяющих правовое положение федерального органа государственной власти, федерального органа исполнительной власти. Наиболее распространенный вариант: осуществление полномочий собственника в установленной сфере деятельности или собственника подведомственных предприятий и учреждений. В наиболее концентрированном виде это выражено в п. 2.12 Типового регламента взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, утвержденного постановлением Правительства РФ от 19.01.2005 № 30: федеральные органы исполнительной власти в порядке и пределах, определенных федеральными законами, актами Президента Российской Федерации и Правительства, управляют имуществом и осуществляют полномочия собственника в отношении федерального имущества, необходимого для обеспечения исполнения функций органов государственной власти *в установленной сфере деятельности, в том числе федерального имущества, переданного подведомственным этим органам федеральным государственным унитарным предприятиям, федеральным государственным учреждениям и казенным предприятиям*);
- отсутствие регламентов взаимодействия при осуществлении полномочий собственника различными федеральными ведомствами, в том числе по контролю за использованием публичного имущества, и вызываемая тем самым проблема пересекающихся компетенций делают неэффективным государственное управление и, в частности, имеют своим следствием порочную правоприменительную и судебную практику привлечения Росимущества и его территориальных органов в качестве «универсальных ответчиков» по имущественным искам к Российской Федерации (к казне Российской Федерации). Суды зачастую исходят из ошибочного тезиса: имущество казны Российской Федерации находится «в управлении» Росимущества, соответственно, именно Росимущество обязано обеспечивать содержание и надлежащую эксплуатацию имущества казны Российской Федерации, даже если в силу разграничения полномочий оно не может находиться в собственности Российской Федерации (например, жилищный фонд). Вместе с тем, Росимущество является одним из участников бюджетного процесса в Российской Федерации.

Складывающаяся правоприменительная и судебная практика по привлечению Росимущества и его территориальных органов в качестве универсальных ответчиков по искам к казне Российской Федерации или с участием имущества казны Российской Федерации должна быть скорректирована с учетом норм бюджетного законодательства. В частности, путем издания постановления Пленума Верховного суда Российской Федерации с обязательным для судов толкованием норм права.

10. Самого серьезного внимания требует проблема унификации платежей за пользование федеральным имуществом и, прежде всего, за земельные участки, находящиеся в государственной собственности.

Фактически право аренды находящегося в публичной собственности земельного участка под принадлежащем лицу на праве частной собственности объектом недвижимости носит вещный характер (исключительное право на приобретение земельных участков в собственность или в аренду). С этим связан введенный по-

становлением Правительства Российской Федерации от 05.05.2017 № 531 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 582» принцип учета наличия предусмотренных законодательством Российской Федерации ограничений права на приобретение в собственность земельного участка, занимаемого зданием, сооружением, собственником этого здания, сооружения, в соответствии с которым размер арендной платы не должен превышать размер земельного налога, установленный в отношении предназначенных для использования в сходных целях и занимаемых зданиями, сооружениями земельных участков, для которых указанные ограничения права на приобретение в собственность отсутствуют.

Низкая кадастровая стоимость, результаты которой утверждаются субъектами Российской Федерации, приводит к недополучению доходов от использования федеральных земельных участков. Утвержденные в Ленинградской области в 2014 г. результаты кадастровой оценки в большом количестве случаев не учитывают (не учитывали на дату их утверждения), что земли фактически не относятся к землям обороны и спецнадобностей, на них находятся объекты недвижимости частных собственников либо участки предоставлены под дачное и жилищное строительство. При этом на сегодняшний день пересмотр кадастровой стоимости возможен только путем проведения рыночной оценки, которая организуется МТУ Росимущества в городе Санкт-Петербурге и Ленинградской области в отношении земельных участков, по которым поступили заявления о приобретении в собственность.

Завершая обзор основных проблем управления федеральным имуществом, хотелось бы еще раз отметить следующее.

Федеральное имущество (и, в целом, имущество публичных правовых образований: субъектов Российской Федерации и муниципальных образований) должно в целом подчиняться правовому режиму бюджетных средств. Планирование расходов на содержание имущества такая же часть бюджетного планирования, как и планирование доходов бюджета. Из этого следует, что вопросы перераспределения имущества между публичными образованиями и ведомствами должны решаться (планироваться) на этапе подготовки проекта бюджета или изменений к нему. Соответственно, при планировании бюджета каждое ведомство заранее должно предоставить в Росимущество перечень имущества подведомственных организаций, которое предполагается к передаче в казну Российской Федерации. Принятие имущества Росимуществом (отказ от прав на имущество) возможно не ранее истечения года со дня направления ведомствами соответствующих предложений в Росимущество. В течение указанного периода времени Росимущество (его территориальные органы) принимают управленческие решения в отношении имущества (передача в аренду, приватизация, передача другим публично-правовым образованиям, уничтожение) либо предусматривают расходы на его содержание в бюджете на следующий год, если управленческое решение не было принято либо было не реализовано. Срок принятия имущества может быть продлен по мотивированному ходатайству Росимущества. Необходимо установить законодательный запрет для федеральных учреждений на односторонний отказ от прав на имущество в пользу казны Российской Федерации. В противном случае складывается ситуация, когда, не имея времени и возможности принять управленческое решение в отношении имущества, Росимущество вынуждено нести расходы по его содержанию, которые не предусмотрены федеральным бюджетом на текущий год, а также несет риск его гибели либо причинения вреда другим лицам, являясь таким же участником бюджетного процесса (главным распорядителем, получателем) как и другие ведомства.

Реализация сформулированных предложений по совершенствованию нормативной базы по управлению публичной собственностью безусловно потребует коррек-

ции роли Росимущества как специального федерального органа исполнительной власти, изменений в Положения о Росимуществе и его территориальных органах, а также иных федеральных органов исполнительной власти.

Полагаем, что на современном этапе основными целями деятельности Росимущества и его территориальных органов должны быть:

- повышение доходов от использования и распоряжения федеральным недвижимым имуществом, включая земельные участки путем улучшения администрирования доходов (их собираемости), сокращения сроков оформления сделок с находящимися в федеральной собственности объектами недвижимости;
- отказ от «непрофильных активов»; сокращение «непрофильных» расходов на содержание федерального имущества путем передачи на другой уровень публичной собственности «непрофильного» федерального имущества, которое не может использоваться для реализации полномочий Российской Федерации (объекты гражданской обороны; жилищного фонда социального использования и его инфраструктуры; транспортной инфраструктуры регионального и местного значения). Это потребует также передачи на другой уровень публичной собственности средств федерального бюджета (субсидий), необходимых для содержания (перепрофилирования, расселения) подобного имущества. В противном случае, в силу действующих правил, органы публичной власти субъектов Российской Федерации и муниципальных образований не будут выражать необходимого волеизъявления на принятие подобных объектов с учетом дефицита бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Для этого Росимуществу необходимо отказаться от избыточных функций, в частности, связанных с изданием распорядительных актов о перераспределении федерального недвижимого и движимого имущества между организациями одного федерального органа исполнительной власти.

Это уже сделано в отношении ряда федеральных органов исполнительной власти. Так, в силу постановления Правительства РФ от 15.06.2018 № 682 «Об утверждении Положения о Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации», Министерство закрепляет за организациями, подведомственными Министерству, федеральное имущество и производит в установленном порядке изъятие этого имущества (п. 4.20. Положения). Согласно п. 2.12. Типового регламента взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 19.01.2005 № 30, федеральные органы исполнительной власти в порядке и пределах, определенных федеральными законами, актами Президента Российской Федерации и Правительства, управляют имуществом и осуществляют полномочия собственника в отношении федерального имущества, необходимого для обеспечения исполнения функций органов государственной власти в установленной сфере деятельности, в том числе федерального имущества, переданного подведомственным этим органам федеральным государственным унитарным предприятиям, федеральным государственным учреждениям и казенным предприятиям.

Полагаем, что указанную проблему можно решить на уровне нормативного правового акта Министерства экономического развития РФ, которое является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере имущественных отношений и принимает нормативные правовые акты в установленной сфере деятельности Министерства.

Отказ от избыточных функций по перераспределению имущества внутри одного федерального органа исполнительной власти позволит высвободить занятых выполнением этой функции сотрудников и сосредоточить их на вопросах администрирования доходов федерального бюджета, оперативного оформления сделок

в отношении федерального недвижимого имущества, в том числе договоров аренды земельных участков.

Об авторе:

Шульженко Станислав Игоревич, заместитель руководителя Межрегионального территориального управления Росимущества в Санкт-Петербурге и Ленинградской области; S.Shulzhenko@rosim.ru

About the author:

Stanislav I. Shulzhenko, Deputy Head of Interregional Territorial Department of the Federal Agency for State Property Management in St. Petersburg and the Leningrad Region; S.Shulzhenko@rosim.ru

Особенности деятельности ФАО в геополитических условиях современности

Иванников Н. С.

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Санкт-Петербург, Российская Федерация; ivannikov.n78@gmail.com

РЕФЕРАТ

В данной статье исследуются главные особенности международной деятельности Продовольственной и сельскохозяйственной организации Организации Объединенных Наций. Отмечены основные механизмы переговорной работы организации, ее направленность. Рассмотрены позитивные и негативные эффекты, оказывающие влияние на результаты работы организации. В результатах дается оценка методов осуществления международной деятельности ФАО.

Ключевые слова. ФАО, дипломатия, переговоры, политика, продовольственная безопасность, дипломатия на местном уровне

Peculiarities of FAO Activity in Contemporary Geopolitical Circumstances

Nikita S. Ivannikov

Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University, Saint-Petersburg, Russian Federation; ivannikov.n78@gmail.com

ABSTRACT

This article examines main features of the Food and Agriculture Organization of United Nations diplomatic efforts. Core principles of negotiating activity of organization and its focus are stated. Positive and negative effects influencing results of the efforts of the organization are considered. Methods of FAO multilateral diplomacy are estimated in the results of the research.

Keywords: FAO, diplomacy, negotiations, policy, food security, grass-roots level diplomacy

Введение

После окончания холодной войны главной особенностью дипломатии как самой ООН, так и ее специализированных учреждений было развитие института превентивной дипломатии. Особенности дипломатии ООН и ее специализированных учреждений, с момента прекращения холодной войны, заключались в развитии института превентивной дипломатии. Хотя сама идея такой дипломатии была озвучена еще в 1971 г. Генеральным секретарем ООН Дагом Хаммаршельдом более 50 лет назад, она получила более интенсивное развитие именно после 1980-х годов. Так, в 1992 г. Генеральный секретарь ООН Бутрос Бутрос-Гали сформулировал ее концепцию¹, а в 2011 г. занимающий эту же должность Пан Ги Мун заявлял о необходимости расширения арсенала превентивной дипломатии². ООН постоянно следит за возникновением

¹ Объединенные Нации. Повестка дня для мира. Превентивная дипломатия, миротворчество и поддержание мира, 2 июля 1992. С. 6.

² Глава ООН призвал расширить арсенал превентивной дипломатии, 9 сентября 2011. [Электронный ресурс] // Новости ООН. URL: <https://news.un.org/ru/story/2011/09/1189141> (дата обращения: 26.11.2018).

и деятельностью возможных источников напряженности, ставя во главу устранение изначальных причин их появления. Помимо этого, такая дипломатия и ее методы должны быть сдержанными и малозаметными, чтобы не рисковать возможным привлечением дополнительного внимания к проблеме [8, с. 37]. Еще одна особенность — возможность ведения переговоров не только с государствами и правительственными агентами, но и с НПО¹. Кроме этого, для ООН и ее организаций также важным элементом является проведение переговоров с населением на местном уровне («grass-roots»)². К примеру, помощь в предотвращении конфликтов между общинами, обеспечение коммуникации между обществом и властью. Такая деятельность имеет высокую важность, так как многие решения принимаются местными властями, а местная политика — это оптимальная (для воздействия) точка соприкосновения государственной политики и интересов местного населения [3, с. 324]. Необходимо заметить, что ведение превентивной дипломатии требует соответствующих мер, которые юридически обоснованы уставом ООН [8, с. 35].

Материалы и методы

В работе используются программные документы ФАО, материалы и документы, содержащие информацию о деятельности организации. Рассмотрены и проанализированы методы и особые направления взаимодействия ФАО с ее партнерами.

Результаты

Особую роль в выполнении программ ООН играют специализированные организации при ней. Многие из этих учреждений активно сотрудничают как с правительственными организациями, так и с НПО.

Для осуществления регулирования такого рода взаимодействия особыми полномочиями был наделен ЭКОСОС³, уполномоченный «проводить надлежащие мероприятия для консультации с неправительственными организациями»⁴. Таким образом, взаимоотношения между НПО и ООН строятся именно через этот уполномоченный орган. В дальнейшем его деятельность уточнялась и совершенствовалась посредством принятия резолюций по вопросам работы с международными НПО. Позже был создан отдельный комитет по НПО [2, с. 60].

Это совместная работа действительно представляется необходимой, так как в настоящее время множество НПО обладают как особыми ресурсами (к примеру, влияние на общественное мнение), так и отражают цели глобального гражданского общества. По мнению Л. Н. Коновалова (по материалам монографии «Международные организационные системы ООН и НПО»), наиболее ярким примером взаимодействия ООН и НПО стало проведение и реализация программ, выработанных на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1992 г. в Рио-де-Жанейро. В ней приняли участие 2400 представителей неправительственных организаций, и 17 000 людей посетило форум, проводившийся НПО в это же время⁵. По итогам конференции были приняты такие основополагающие

¹ Неправительственные организации.

² United Nations Conference on Trade and Development. Report of the hearing with civil society and the private Sector, 19 March 2008. [Электронный ресурс]. URL: http://www.unctad.org/en/docs/tdxiipcd3_en.pdf (дата обращения: 26.11.2018).

³ Экономический и Социальный Совет.

⁴ Устав ООН. Ст. 71 // Действующее международное право. Избранные документы / Отв. ред. Ю. М. Колосов, Э. С. Кривчикова. М., 2002. С. 20.

⁵ UN Conference on Environment and Development. [Электронный ресурс] URL: <http://www.un.org/geninfo/bp/enviro.html> (дата обращения: 26.11.2018).

документы, как: «Повестка на XXI век», в третьем разделе которой говорится о важности укрепления роли неправительственных организаций в современных международных отношениях¹, в том числе благодаря тому, что они способствуют внедрению демократических структур, участие в которых является свободным для граждан всех государств.

Рассматривая цели многосторонней дипломатии, в частности конференциальной дипломатии, следует отметить, что они могут различаться в зависимости от проблематики и задач:

- мирные переговоры;
- переговоры, направленные на решение глобальных проблем;
- переговоры, целью которых является обмен мнениями по тому или иному вопросу (группе вопросов), а также расширение сотрудничества;
- переговоры, связанные с конфликтом с целью его предотвращения, ограничения рамок ведения конфликта, разрешения путем устранения причины [7, с. 100].

Принятие единогласных решений и дальнейшее подписание совместных документов зачастую бывает затруднительным, так как предполагает разнородный состав участников: конфликтующие стороны, посредники, представители международных организаций.

В случае, когда переговоры проходят под эгидой международной организации, важное место занимает ее представитель, здесь необходимо отметить особую роль Генерального секретаря ООН. На сегодняшний день им является Антониу Гутерриш, который вступил в должность 1 января 2017 г. На двусторонней встрече в ходе первого визита Генерального секретаря в штаб-квартиру ФАО Грациану да Силва, Генеральный директор ФАО, сообщил А. Гутерришу, что отсутствие безопасности все еще является одним из главных факторов, по которым во многих странах все еще отсутствует продовольственная безопасность, а их гражданам необходима помощь (большинство из них находится в проблемных регионах Африки и Ближнего Востока). Да Силва отдельно выразил благодарность Гутерришу за его приверженность исполнению программы «Нулевой голод», в частности, решая проблемы, возникшие по причине конфликтов². Важно подчеркнуть, что последний в течение своей дипломатической карьеры в ООН зарекомендовал себя как искусный переговорщик, способствовавший решению, в частности, вопросов, связанных с проблемами беженцев на африканском континенте.

Рассматривая особенности международной деятельности организаций семьи ООН, следует также отметить, что в связи с рядом позитивных и негативных факторов, переговорная политика организаций может варьироваться. Так, несомненно, позитивным фактором является формирование международного права, нацеленного на регулирование и регламентирование международных отношений. Однако, в тоже время, оно не является обязательным, и желание следовать законам трактуется стремлениями и целями самого государства, а также сопровождается давлением со стороны мирового сообщества. Также особую роль сыграло появление множества новых государств, что привело к расширению состава ООН и увеличению количества сторон, участвующих в принятии решений.

Особо нужно остановиться на «продовольственной дипломатии» ФАО. Методы международного взаимодействия ФАО по большей части сводятся к использованию «конференционной дипломатии». Под эгидой организации проводится ряд самми-

¹ Повестка дня на XXI век [Электронный ресурс] // ООН. Конвенции и соглашения. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml (дата обращения: 26.11.2018).

² Генеральный директор ФАО и Генеральный секретарь ООН заявили, что поддержание мира является основным условием для достижения цели «Нулевого голода». [Электронный ресурс] // ФАО Новости. URL: <http://www.fao.org/director-general/newsroom/news/detail/ru/c/1107527/> (дата обращения: 26.11.2018).

тов и встреч, нацеленных на стимулирование сельского хозяйства и решение продовольственной проблемы [1, с. 2].

В целом, переговорная деятельность ФАО сводится к организации форумов и совещаний по вопросам, связанным с глобальной продовольственной проблемой. Для осуществления консультаций по проблематике в рамках ФАО в 1974 г. был создан Комитет по всемирной продовольственной безопасности (КВПБ). Он представляет собой платформу для многосторонних переговоров между странами-членами ФАО и осуществления ими скоординированных действий по борьбе с голодом. В связи с обострением проблемы в 2009 г. было принято решение расширить комитет. Таким образом, в него были также включены:

- представители гражданского общества;
- неправительственные организации;
- организации, представляющие интересы мелких фермерских хозяйств, городских и аграрных работников, женщин, молодежи и коренных жителей.

В состав также вошли международные исследовательские институты в области сельского хозяйства, Всемирный банк, Международный валютный фонд, региональные банки развития и Всемирная торговая организация¹. Путем реформ предполагается добиться выравнивания политики ФАО, координации усилий всех участников Комитета, как на высшем уровне, так и на «grass-roots level» (что является особенностью ведения дипломатии Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций). Стоит отметить особую важность сотрудничества ФАО на уровне местного населения в Африке, так как местные часто определяют свою гражданскую позицию в зависимости от интереса общин. Это диктует важность влияния не только на государственном, но и на местном уровне [9, с. 80]. Кроме этого, осуществление и организация переговоров на местном уровне является необходимым, так как в борьбе с глобальной продовольственной проблемой зачастую приходится решать или предотвращать локальные конфликты, дабы они не переросли в серьезное противостояние и не привели к голоду в стране. Гражданские организации во многих случаях обладают серьезными ресурсами и влиянием на положение дел в стране, а также бывают включены в управленческую сферу страны [6, с. 35]. Это в очередной раз демонстрирует необходимость проведения дипломатии на «grass-roots level» и то, что ФАО справедливо делает упор на этот аспект взаимодействия с партнерами.

Подавляющее большинство проживающих в сельской местности не имеют достаточного уровня доступа к мерам социальной защиты. Последняя же напрямую влияет на состояние продовольственной безопасности. В качестве результатов действий по социальной защите населения, например, можно указать увеличение доходов населения, что позволяет напрямую либо обеспечивать население питанием лучшего качества или большего разнообразия и/или количества.

Другой стороной социальной защиты, влияющей на продовольственную безопасность, является замедление распространения ВИЧ (СПИДа как следствие). Это оказывает непосредственное воздействие на количество и качество рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве. В случае распространения этого заболевания в конечном итоге население становится неспособным как производить продовольствие, так и обеспечивать себя доходом, чтобы его приобрести. Материальные ресурсы, которые будут потрачены на медицинское обслуживание, также могли быть использованы в сельском хозяйстве [4, с. 80]. Так что работа по улучшению соци-

¹ Восстановление всемирной платформы для продовольственной безопасности, 20 октября 2009. [Электронный ресурс] // ФАО СМИ. URL: <http://www.fao.org/news/story/ru/item/36446/icode/> (дата обращения: 26.11.2018).

альной защиты в мире и на местах является частью дипломатической активности ФАО в рамках ее программной деятельности. В связи с этим ФАО старается оказать помощь нуждающимся государствам в вопросах усиления мер социальной защиты, включения их в национальные стратегии¹.

Деятельность ФАО с каждым годом становится все более заметной, и авторитет организации растет в общественном мнении. В последнее время повысилась значимость Совета ФАО как консультативного органа, куда в 2007 г. была избрана Россия. Это решение было продиктовано следующими причинами: «Россия является мировой державой в сфере аграрного производства и назрела необходимость включения страны в Совет ФАО и усиления сотрудничества между сторонами. В список официальных языков был включен русский, что важно для осуществления публичной дипломатии организации и популяризации ее идей среди русскоговорящего населения планеты»².

Помимо консультаций и осуществления практической деятельности по борьбе с голодом ФАО совместно с ВОЗ организует саммиты, в которых принимают участие ведущие мировые специалисты в области питания. Так был организован саммит, посвященный исследованию влияния жирных кислот на человеческий организм, в результате которого были разработаны схемы рациона человека и необходимая суточная норма подобных химических элементов. По итогам саммита был разработан совместный документ «Исследование пищи и метаболизма». Распространение документа является важной государственной задачей, в особенности в странах, где процент людей, страдающих ожирением, превышает норму.

ФАО также сотрудничает с организациями и частными компаниями, осуществляющими существенное инвестирование в технические проекты организации. Для привлечения дополнительных финансовых ресурсов в 1964 г. был создан Инвестиционный центр, который на сегодняшний день проводит более 2000 проектов на местах, а за время функционирования центра в денежном эквиваленте было получено около 76 млрд долл. [5, с. 56]. Работа ИЦ открывает новые возможности и перспективы для стран-членов ФАО, так как способствует получению кредитов у многих авторитетных финансовых институтов.

Под эгидой ФАО проводится ряд саммитов и конференций, нацеленных на стимулирование сельского хозяйства и решение продовольственной проблемы. Анализируя методы ведения переговоров ФАО, можно отметить, что они нацелены на достижение компромисса любой ценой, потому что цена решения любой продовольственной проблемы очень высока. Это особенно важно при урегулировании проблем с продовольствием в регионах, где идут гражданские войны и межэтнические конфликты, потому как необходимо пресечь конфликты как можно более оперативно, ведь они оказывают серьезное негативное воздействие (как прямое, так и косвенное) на продовольственную безопасность.

Обсуждение

Так, предотвращение конфликтов с использованием превентивной дипломатии является одной из ключевых особенностей деятельности ООН в целом и ФАО в частности. Особо важно использование превентивной дипломатии в рамках предотвращения возможных конфликтов, которые зачастую сказываются на состоянии

¹ Почему социальная защита является ключом к борьбе с голодом? 8 июля 2015. [Электронный ресурс] //ФАО Нулевой голод. URL: <http://www.fao.org/zhc/detail-events/ru/c/296560/> (дата обращения: 26.11.2018).

² Доклад о работе сто третьей сессии Комитета по программе, 12–16 апреля 2010 г., Рим. CL 139/INF/3 — FAO.org [Электронный ресурс] URL: <http://www.fao.org/docrep/meeting/018/k7985e.pdf> (дата обращения: 26.11.2018).

продовольственной безопасности, создание и поддержание которой является основным направлением работы организации.

Продовольственная дипломатия ФАО служит важнейшим инструментом в деле укрепления продовольственной безопасности путем многообразных методов: многосторонних переговоров, организации саммитов и конференций, налаживания взаимодействия и деловых контактов между правительственными агентами, бизнес-сообществом, а также неправительственными организациями. Организация выполняет связующую и координирующую роль во взаимодействии вовлеченных акторов.

ФАО выступает в роли посредника для установления связей между нуждающимися странами и потенциальными инвесторами. Кроме того, ФАО проводит переговоры на многосторонней основе, предполагающее участие не только государств, но и других заинтересованных акторов. Говоря об особенностях дипломатии ФАО, которую эксперты определяют как «конференционную дипломатию», требуется подчеркнуть, что основной формой согласования позиций сторон по тем или иным вопросам в рамках данной структуры являются саммиты и конференции, а правило консенсуса является универсальным способом принятия решений. Также основополагающей чертой дипломатии ФАО является деятельность на местном уровне.

Выводы

Продовольственная дипломатия ФАО доказала, что можно путем даже скромных финансовых вложений решать продовольственные проблемы в развивающихся странах. Дипломатия организации является эффективной мерой взаимодействия как на глобальном, так и на местном уровне, а ее методы с начала создания несомненно развиваются. Однако ФАО необходимы партнерство и поддержка других организаций для выполнения поставленных задач.

Литература

1. *Афонина В. Е.* Продовольственная безопасность и инвестиции в контексте вызовов современности // Интернет-журнал «Науковедение». 2014. № 4 (23). 99EVN414. С. 1–10.
2. *Иванова Е. Н., Иванов В. И.* Взаимодействие международных неправительственных организаций с ООН и межправительственными организациями // Вестник РГГУ. Серия «Политология. История. Международные отношения. Зарубежное регионоведение. Востоковедение». 2012. № 1 (81). С. 57–66.
3. *Коняхин В. В.* Местное самоуправление в системе отношений государственной власти и гражданского общества // Вестник Тамбовского государственного университета. 2013. № 7 (123). С. 323–325.
4. *Кутейников А. Е.* Вопросы семьи в «семье» ООН (20-летие международного года семьи) // Вестник Томского государственного университета. История. 2014. № 6 (32). С. 80–84.
5. *Лулашко-Стальский И. П.* Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО). М., 2006.
6. *Никовская Л. И., Молокова М. А.* Роль межсекторного партнерства в реализации потенциала социального государства в России // Власть. 2017. № 11. С. 31–37.
7. *Попов В. И.* Современная дипломатия: теория и практика. М., 2000.
8. *Сазонова К. Л.* Процедуры урегулирования и предотвращения конфликтов, применяемые Организацией Объединенных Наций // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. 2012. № 2 (22). С. 34–42.
9. *Saha Santosh C.* Ethnicity as a resilient paradigm: socio-political transitions and ethnic conflict in Africa // Social Evolution and History. 2010, March. P. 80–114.

Об авторе:

Иванников Никита Сергеевич, аспирант, старший преподаватель кафедры международных отношений Гуманитарного института Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (Санкт-Петербург, Российская Федерация); ivannikov.n78@gmail.com

References

1. Afonina V.E. Food safety and investments are in context of challenges of contemporaneity // Online journal "Science studies" [Internet-zhurnal «Naukovedenie»]. 2014. N 4 (23). 99EVN414. P. 1–10. (In rus)
2. Ivanova E. N., Ivanov V. I. The interaction among INGO, UN and IGO // The RSHU Bulletin [Vestnik RGGU]. Volume «Political science. History. International Relations. Foreign Region Studies. Oriental Studies». 2012. N 1 (81). P. 57–66. (In rus)
3. Konyakhin V.V. Local self-government in system of relations of state power and civil society // Messenger of the Tambov State University [Vestnik TGU]. 2013. N 7 (123). P. 323–325. (In rus)
4. Kuteynikov A. E. Questions on family in the family of UN (the twentieth anniversary of international year of the family // Messenger of the Tomsk State University [Vestnik Tomskogo gos. un-ta]. History. 2014. N 6 (32). P. 80–84. (In rus)
5. Lupashko-Stalskiy I. P. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO). M., 2006. (In rus)
6. Nikovskaya L. I., Molokova M. A. The role of multi-sectoral partnerships in realization of the potential of social state in Russia // Power [Vlast]. 2017. N 11. P. 31–37. (In rus)
7. Popov V. I. Modern diplomacy: theory and practice. M., 2000. (In rus)
8. Sazonova K. L. Procedures of regulating and preventing conflicts use by United Nations // University proceedings. Volga Region. Humanities [Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Povolzhskii region. Gumanitarnye nauki]. 2012. N 2 (22). P. 34–42. (In rus)
9. Saha Santosh C. Ethnicity as a resilient paradigm: socio-political transitions and ethnic conflict in Africa // Social Evolution and History. 2010, March. P. 80–114.

About the author:

Nikita S. Ivannikov, Postgraduate Student, Senior lecturer at International Relations Department, Institute of Humanities, Peter the Great Saint-Petersburg Polytechnic University (Saint-Petersburg, Russian Federation); ivannikov.n78@gmail.com

Обзор и систематизация теоретических подходов к процессам формирования и развития финансовых инноваций

Хабеева М. К.

Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация; m.khabekova@gmail.com

РЕФЕРАТ

За последние десятилетия мировая финансовая система претерпела ряд серьезных изменений. Процесс цифровизации оказал большое влияние на финансовую отрасль, одной из главных особенностей которой на сегодняшний день является активное внедрение инноваций. Финансовые инновации представляют собой инструмент для улучшения качества развития финансовой системы в условиях мировой конкуренции и глобализации. Однако в научной среде, по мнению автора, до сих пор не уделяется достаточного внимания эмпирическим доказательствам влияния новых финансовых инструментов на развитие экономики. Статья включает в себя обзор и систематизацию теоретических подходов к понятию и развитию термина «финансовые инновации», концепцию финансовых инноваций и оценку их влияния на развитие финансовой системы и экономики в целом. В работе представлены определения и классификация финансовых инноваций, также рассмотрены дискуссионные вопросы о характеристиках и особенностях финансовых инноваций.

Ключевые слова: инновации, финансовые инновации, финансовая система, современные технологии, цифровизация

Review and Systemizing of Financial Innovation Theoretical Approaches: Forming and Development Process

Madina K. Khabekova

Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation; m.khabekova@gmail.com

ABSTRACT

Over the past decades the global financial system has undergone a number of major changes. The digitalization process has a major impact on the financial industry. One of the main features of this industry today is active innovation process. Financial innovations are a tool for improving the quality of financial system development in the context of global competition and globalization. However, the scientific community still does not pay enough attention to empirical evidence of the impact of new financial instruments on the economy development.

The article includes a review and systematization of theoretical approaches to the development of the term “financial innovations”, the concept of financial innovations and an assessment of their impact on the development of the financial system and the economy generally. The paper presents the definitions and classification of financial innovations by scientists and researchers in this industry. Also discussed are argumentative issues about the characteristics and features of financial innovations.

Keywords: innovation, financial innovation, financial system, modern technologies, digitalization

Введение

Рост объемов торговли на международном фондовом рынке, выпуск ценных бумаг, появление новых финансовых инструментов, глобальная тенденция цифровизации

позволяют сделать вывод о том, что сегодня финансовый сектор максимально интегрирован в процесс глобализации. Финансовая система является неотъемлемой частью любой экономики, а главной особенностью современной финансовой системы, в свою очередь, являются высокие темпы внедрения инноваций. Именно инновационный путь развития может обеспечить высокие темпы экономического роста и обеспечить конкурентоспособность стран на мировой финансовой арене.

Мировая финансовая система за время своего функционирования претерпевала множество изменений: от времени, когда все операции финансовых институтов фиксировались на бумаге и хранились в архивах, до момента, когда вся информация стала цифровой, а значит, открытой и доступной. Финансовые инновации, а именно решения, соединяющие в себе информационные и коммуникационные технологии, ставят под угрозу стабильность традиционной финансовой системы и стимулируют крупнейших игроков отрасли к необходимости трансформаций. Большинство участников финансового рынка уже встали на путь реформ и запустили процесс цифровизации: от крупных банков, которые могут себе позволить дорогостоящие вклады в НИОКР, до небольших стартапов, предлагающих инновационные решения для бизнеса.

Несмотря на то, что в последние десятилетия финансовые инновации представляют большой интерес в научной среде, единое определение финансовых инноваций так и не было найдено, а исследования в этой области, по мнению автора, к сожалению, немногочисленны и несистемны.

Концепция финансовых инноваций

История инноваций в области финансов уходит к моменту появления первых бумажных денег и понятия среднего процента. Однако в науке это понятие появилось относительно недавно, с 1970-х годов. Традиционный подход в исследовании инноваций представляет Й. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития», выпущенной в 1911 г. Концепция Шумпетера включает в себя пять видов инноваций: новый продукт, новый метод производства, открытие новых рынков, использование новых источников сырья, новые организационные формы и структуры управления.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2006 г. Эдмунд Фелпс в своей книге «Массовое процветание» называет инновациями «новый метод или новый продукт, который становится новой практикой в какой-то части мира». Э. Фелпс отмечает важность не только появления самого факта инновации, но и ее внедрения в экономику и жизнь общества. Он отмечает, что необходимо экспертное мнение людей, которые смогут оценить перспективы нового продукта и то, имеет ли смысл заниматься его финансированием, а также запускать его в оборот.

Инновации являются неотъемлемой частью каждого сектора современной экономики и способствуют эффективной международной конкуренции в условиях глобализации. Последние десятилетия наблюдаются революционные изменения в структуре мировых финансовых рынков и институтов, многие из которых произошли благодаря появлению новых финансовых инструментов, продуктов или услуг. Подходы к процессам формирования и развития финансовых инноваций можно систематизировать путем классификации этих подходов по основным характеристикам инноваций, которые выделяли различные исследователи. В ряде крупных исследований выделяются факторы, определяющие позитивное влияние финансовых инноваций на экономические системы. Рассмотрим их более подробно.

1. Фактор роста экономики. Многие экономисты и исследователи посвящали свои работы важности финансов и финансовой системы в развитии экономики любой страны, стремящейся к устойчивому развитию и росту. Некоторые эконо-

мисты считают, что именно этот факт является причиной интереса научной среды к финансовым инновациям, так как эти инновации являются фактором роста экономики и бизнеса, особенно в странах с формирующимися рынками [12]. Американский экономист — лауреат Нобелевской премии Мертон Х. Миллер в своем исследовании пишет о растущей потребности в финансовых инновациях и исследует взаимосвязь финансовых инноваций с повышением уровня благосостояния, снижением стоимости капитала и уровня финансовых рисков, а также улучшением качества финансового посредничества [15]. В 1992 г. нобелевский лауреат Роберт Мертон в своей статье «Financial Innovation and Economic Performance» описывает финансовые инновации как двигатель, ведущий вперед финансовую систему. Основная функция финансовой системы, по мнению Мертона, заключается в том, чтобы в условиях неопределенности облегчить распределение ресурсов как в пространстве, так и во времени. Р. Мертон представил три способа увеличения экономической эффективности путем внедрения финансовых инноваций: (1) выпуск новых ценных бумаг или инструментов фондового рынка, предлагающих расширенные возможности для снижения рисков, хеджирования и распределения ресурсов; (2) снижение транзакционных издержек или увеличения ликвидности; (3) снижение агентских издержек, возникающих ввиду асимметрии информации между сторонами либо из-за неполного контроля за деятельностью агентов.

2. Рычаг для снижения неэффективности рынков. П. Туфано [18] считает, что финансовые инновации помогают в некоторой степени устранить неэффективность или несовершенство рынка. Например, в условиях неполноты информации финансовые инновации способны предоставить возможности для распределения рисков. Или при возникновении агентских конфликтов новый вид ценных бумаг мог бы обеспечить согласованность интересов.

3. Снижение колебаний процентных ставок. Ученые и исследователи в области экономики предполагают, что именно финансовые инновации повлияли на динамику бизнес-цикла экономики США в период Великой Модерации [6; 21]. В частности, изменения поведения фирм и потребителей, вызванные значительными финансовыми улучшениями, позволили частному сектору смягчить влияние колебаний процентных ставок. Исследователи эмпирически доказывают высокое влияние финансовых инноваций на сглаживание колебаний экономических циклов в 1980–1990-е годы в США, что позволило повысить устойчивость и эффективность американских фирм. На современном этапе наибольший интерес к теме был вызван мировым финансовым кризисом, произошедшим в 2008 г. Некоторые исследователи утверждают, что злоупотребление финансовыми инновациями стало одной из причин финансового кризиса 2008 г. Несмотря на широкое признание в научной литературе преимуществ финансовых инноваций, кризис заставил многих ученых оценить и негативное влияние инноваций на развитие финансовой системы и экономики в целом. Системное исследование влияния финансовых инноваций на экономику выявило ряд негативных воздействий, на ограничение которых должна быть направлена деятельность финансовых институтов.

4. Неверная оценка риска. Большое внимание уделяется исследованию рисков использования финансовых инноваций [8]. Предполагается, что риски, связанные с денежными потоками от внедрения инноваций, могут быть систематически неверно оценены инвесторами. В этом случае возможен чрезмерный выпуск ценных бумаг и других инструментов финансовыми учреждениями. Экономисты университета Пенсильвании в США выявили взаимосвязь между финансовыми инновациями и кредитным циклом, проанализировав экономику в кризисный период [5]. Исследование показывает, что финансовые инновации приводят к недооценке риска, связанной с новой финансовой средой, что приводит к резкому росту цен на кредиты и активы. Уровень риска считается недооцененным, так как отсутствуют

данные об эффективности новых финансовых инструментов, а также отсутствует стабильность финансовой системы в соответствии с новыми правилами и законами финансового рынка. Несмотря на то, что финансовые инновации имеют долгую историю, многие вопросы определения, классификации и характеристик данного вида инноваций вызывают споры и обсуждения в научных кругах.

5. Финансовые инновации и регулирование. Активно обсуждается вопрос о регулировании финансовых инноваций и определения прав пользования интеллектуальной собственностью. Некоторые ученые и экономисты считают, что необходимо оформлять нововведения в финансовой сфере в качестве патентов и таким образом стимулировать развитие инноваций [3]. Однако существует мнение, что большинство финансовых инноваций неприменимы для патентной защиты, а получение такого патента — трудоемкая и долговременная процедура [9; 11].

6. Инфраструктура финансовых инноваций. Структура финансовых инноваций включает в себя множество заинтересованных сторон. Это могут быть физические лица, финансовые и нефинансовые организации, государство, рынки и биржи, а также компании, непосредственно связанные с созданием технологий. Все они представляют собой участников инновационного процесса и вовлечены в него в разной степени: как посредники, создатели инноваций или конечные потребители. Некоторые исследователи считают феномен финансовых инноваций примером открытой инновации (рис.), предполагая, что новые инструменты, продукты или услуги могут создаваться как внутри финансовых институтов, так и за их пределами [11]. Тем не менее данные другого исследования, проведенного в 2015 г., доказывают ограниченное использование концепции открытых инноваций в финансовом секторе, а в тех немногих случаях, когда оно действительно использовалось, вовлеченность клиентов и внешних пользователей было минимальным [10].



Рис. Финансовые инновации как пример открытых инноваций
Fig. Financial innovation as an example of open innovation

Источник: Составлено автором.

7. Доля рынка и размер компании. Согласно теории инноваций Й. Шумпетера (1950) для того, чтобы у компании была возможность извлекать достаточную прибыль от использования инноваций, ей необходимо иметь доминирующее положение либо быть монополистом на рынке. В противовес традиционной теории Шумпетера выступают экономисты Массачусетского университета [13] с утверждением, что более мелкие компании, имеющие небольшую долю рынка, могут быть наиболее активными и быстродействующими новаторами. И именно такие небольшие ком-

пании в состоянии обеспечить постоянные темпы внедрения инноваций в экономике. Также Эрроу (1962) поддержал идею о том, что конкурентная среда необходима для наиболее эффективного создания и внедрения инноваций [4].

Сегодня рыночная конкуренция в финансовой отрасли претерпевает ряд изменений из-за финансовых инноваций, предлагаемых новыми стартапами в области Финтех, которые обещают во многих случаях обеспечить более качественные и безопасные услуги, чем традиционные финансовые институты.

Классификация финансовых инноваций

Классификация финансовых инноваций является предметом исследования в литературе.

В научной литературе финансовые инновации часто классифицируют по видам деятельности. Джон Д. Финнерти (2002) определил классификацию финансовых инноваций по трем направлениям: инновации в ценных бумагах; инновационные финансовые процессы; корпоративные финансовые решения. Этот экономист предположил, что внедрение финансовых инноваций может иметь налоговые преимущества, снизить риск волатильности процентных ставок, сократить транзакционные и агентские расходы, а также увеличить уровень ликвидности финансовых инструментов.

Классификацию, охватывающую понятие финансовых инноваций в широком смысле, представил Экономический совет Канады, разделив инновации на три широкие категории: инструменты для расширения рынка; инструменты управления рисками; арбитражные инструменты и процессы. Первая категория финансовых инноваций увеличивает ликвидность финансовых рынков. Вторая категория финансовых инноваций позволяет перераспределить финансовый риск. Последняя категория финансовых инноваций дает возможность участникам рынка извлечь выгоду из различий в издержках и доходах между рынками.

Совершенно иную классификационную схему представляет Ллевеллин (1992), который рассматривает финансовые инновации в четырех основных категориях, разделяя их по функциям, которые выполняют те или иные инновации: оборонительные (в качестве ответа на регулирование); агрессивные (создание новых финансовых продуктов, которые могут успешно продвигаться и продаваться); оперативные (когда финансовое учреждение разрабатывает новый инструмент для обслуживания или изменений портфелей клиентов); защитные (когда ограничения портфеля учреждений заставляют их применять новые методы или инструменты).

Наиболее современная классификация финансовых инноваций, включающая в себя два обобщенных блока, представлена американским Федеральным резервным банком [20]. Первый блок представляет собой новые продукты, услуги и производственные процессы. Примерами таких инноваций могут быть биржевые индексные фонды, электронный учет ценных бумаг и оценка кредитоспособности. Второй блок включает в себя новые организационные формы. Например, новый тип электронного обмена ценными бумагами, внедрение интернет-банков. Эти группы финансовых инноваций должны сокращать транзакционные риски и минимизировать сопутствующие финансовые риски.

Россия находится в начале пути развития финансовых инноваций и технологий, однако российский рынок активно следует мировым тенденциям развития отрасли: появляются новые инструменты, процессы, технологии и компании. В частности, программа «Цифровая экономика»¹ была разработана и утверждена рос-

¹ Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р.

сийским правительством в 2017 г. с целью создания в стране условий для перехода к инновационной цифровой экономике. Программа включает в себя такие направления развития, как совершенствование системы образования и кадрового обеспечения, повышение эффективности сетей связи и информационной инфраструктуры, информационную безопасность, а также формирование исследовательских компетенций.

Главной отличительной чертой развития отрасли финансовых технологий в России является то, что в отличие от зарубежных стран, российские ведущие финансовые институты и организации реализуют наиболее масштабные, инновационные решения, тем самым усовершенствуют традиционный финансовый сектор. Однако стоит отметить, что появляются новые высокотехнологичные компании, которые предлагают новые технологические и инновационные решения, способствуя увеличению конкуренции в отрасли.

Формирование и эффективное развитие современной финансовой отрасли невозможно представить без внедрения и активного развития технологий. Финансовые организации и институты стремятся быть более технологичными, понимая, что это влечет за собой предоставление более надежных, безопасных и качественных услуг для населения.

Заключение

Дж. Ван Хорн (1985) назвал финансовые инновации одним из основных направлений развития финансовой системы, жизненно необходимым для создания эффективных и гибких рынков капитала. Объединяя все теоретические подходы к формированию понятия «финансовые инновации», можно предложить следующую формулировку: «Финансовые инновации представляют собой результат создания и использования новых финансовых инструментов, технологий, институтов и рынков, которые впоследствии должны увеличить качество и эффективность платежной системы, упростить процессы инвестирования и заимствования средств, а также улучшить механизмы денежно-кредитной системы в экономике».

Современная финансовая система характеризуется высокими темпами внедрения и использования инноваций, которые применимы в любом из ее элементов: рынках, финансовых институтах, инструментах финансовой системы и даже нормативно-правовых актах. Финансовые инновации могут быть определены и классифицированы по различным критериям, но совершенно очевидно явное влияние финансовых инноваций на финансовую систему и экономику.

Создание финансовых инноваций является частью научно-технического прогресса, который облегчает доступ к информации, облегчает торговлю и способы оплаты, а также стимулирует появление новых финансовых инструментов и услуг, новых форм организации и более развитых и эффективных финансовых рынков. Таким образом, финансовые инновации представляют собой процесс, позволяющий сократить расходы, минимизировать или распределить риски и предоставить инструмент, продукт или услугу, позволяющий удовлетворить потребности участников рынка.

Используя опыт последствий мирового финансового кризиса, необходимо правильное регулирование финансовых инноваций, которое должно быть направлено на минимизацию системных рисков. В современных реалиях необходимо создавать устойчивые финансовые инновации, которые повысят эффективность всей финансовой системы, спровоцируют экономический рост и тем самым увеличат общественное благосостояние. Качественное внедрение и использование финансовых инноваций требует поиска новых знаний о способе использования и тщательном анализе последствий внедрения этих инноваций.

Литература

1. Фелпс Э. Массовое процветание. Как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений. М. : Издательство института Гайдара, 2015.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры) / пер. с нем. М. : Прогресс, 1982.
3. Al-Sharieh S., Mention A. Open innovation and intellectual property: the relationship and its challenges. In: Ran B (ed) Contemporary perspectives on technological innovation, management and policy: dark side of technological innovation. Information age publishing. Charlotte, 2013. P. 111–136.
4. Arrow K. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: The rate and direction of inventive activity: economic and social factors. Princeton University press, 1962. P. 609–626.
5. Boz E., Mendoza E. G. Financial innovation, the discovery of risk, and the US credit crisis. J Monet Econ. 2014. 62:1–22.
6. Christiano L. J., Eichenbaum M., Evans C. “The Effects of Monetary Policy Shocks: Evidence from the Flow of Funds”. Review of Economics and Statistics. Vol. 78. 1996. N 1. P. 16–34.
7. Finnerty J., Douglas E. Corporate Securities Innovation: An Update. Journal of Applied Finance. 2002. Vol. 12 (Spring/Summer). P. 21–47.
8. Gennaioli N., Shleifer A., Vishny R. Financial Innovation and Financial Fragility. Working paper N 16068. 2010. National Bureau of Economic Research.
9. Hunt R. M. Business method patents and US financial services. Contemp Econ Policy 28(3). 2010. P. 322–352.
10. Lerner J. The new financial thing: the origins of financial innovations. J Financ Econ 79(2), 2006. P. 223–255.
11. Lerner J. The litigation of financial innovations. J Law Econ. 2010. 53(4). P. 807–831.
12. Levine R. (). Financial development and economic growth: views and agenda. J Econ. 1997. Lit 35(2). P. 688–726.
13. Lewellyn D. Financial innovation: a basic analysis. In: Cavanna H (ed) Financial innovation. Routledge, London, 1992.
14. Merton R. C. Financial innovation and economic performance. Journal of applied corporate finance. 1992. P. 12–22.
15. Miller M. H. Financial innovation: the last twenty years and the next. J Financ Quant Anal. 1986. 21(04). P. 459–471.
16. Scherer F. M. Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives. Cambridge, Mass. : IT Press. 1984
17. Schueffel P. E., Vadana I. I. (). Open innovation in the financial services sector-a global literature review. Journal of Innovation Management. 2015. 3(1). P. 25–48.
18. Tufano P. Financial innovation. In: Constantinides G., Harris M., Stultz R. (eds). Handbook of the economics of finance. Elsevier, Amsterdam. 2003. P. 307–335.
19. Van Horne J. “Of Financial Innovations and Excesses,” Journal of Finance. 1985. 40 (July). P. 621–636.
20. White, Lawrence J., Frame Scott W. Empirical Studies of Financial Innovation: Lots of Talk, Little Action? Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper 2002. 12 July 2002.
21. Zaghini A., Bencivelli L. Financial innovation, macroeconomic volatility and the great moderation Banca d'Italia. 2012.

Об авторе:

Хабекова Мадина Крымовна, ассистент кафедры финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ им. М. В. Ломоносова (Москва, Российская Федерация); m.khabekova@gmail.com

References

1. Phelps E. Mass Flourishing: How Grass Roots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change. Moscow : Publishing house of Gaidar Institute, 2015. (In rus)
2. Schumpeter J. The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle/ translation from German. M. : Progress, 1982. (In rus)

3. Al-Sharieh S., Mention A. Open innovation and intellectual property: the relationship and its challenges. In: Ran B (ed) Contemporary perspectives on technological innovation, management and policy: dark side of technological innovation. Information age publishing. Charlotte, 2013. P. 111–136.
4. Arrow K. Economic welfare and the allocation of resources for invention. In: The rate and direction of inventive activity: economic and social factors. Princeton University press, 1962. P. 609–626.
5. Boz E., Mendoza E.G. Financial innovation, the discovery of risk, and the US credit crisis. J Monet Econ. 2014. 62:1–22.
6. Christiano L.J., Eichenbaum M., Evans C. “The Effects of Monetary Policy Shocks: Evidence from the Flow of Funds”. Review of Economics and Statistics. Vol. 78. 1996. N 1. P. 16–34.
7. Finnerty J., Douglas E. Corporate Securities Innovation: An Update. Journal of Applied Finance. 2002. Vol. 12 (Spring/Summer). P. 21–47.
8. Gennaioli N., Shleifer A., Vishny R. Financial Innovation and Financial Fragility. Working paper N 16068. 2010. National Bureau of Economic Research.
9. Hunt R.M. Business method patents and US financial services. Contemp Econ Policy 28(3). 2010. P. 322–352.
10. Lerner J. The new financial thing: the origins of financial innovations. J Financ Econ 79(2), 2006. P. 223–255.
11. Lerner J. The litigation of financial innovations. J Law Econ. 2010. 53(4). P. 807–831.
12. Levine R. (). Financial development and economic growth: views and agenda. J Econ. 1997. Lit 35(2). P. 688–726.
13. Llewellyn D. Financial innovation: a basic analysis. In: Cavanna H (ed) Financial innovation. Routledge, London, 1992.
14. Merton R.C. Financial innovation and economic performance. Journal of applied corporate finance. 1992. P. 12–22.
15. Miller M.H. Financial innovation: the last twenty years and the next. J Financ Quant Anal. 1986. 21(04). P. 459–471.
16. Scherer F.M. Innovation and Growth: Schumpeterian Perspectives. Cambridge, Mass. : IT Press. 1984
17. Schueffel P.E., Vadana I.I. (). Open innovation in the financial services sector-a global literature review. Journal of Innovation Management. 2015. 3(1). P. 25–48.
18. Tufano P. Financial innovation. In: Constantinides G., Harris M., Stultz R. (eds). Handbook of the economics of finance. Elsevier, Amsterdam. 2003. P. 307–335.
19. Van Horne J. “Of Financial Innovations and Excesses,” Journal of Finance. 1985. 40 (July). P. 621–636.
20. White, Lawrence J., Frame Scott W. Empirical Studies of Financial Innovation: Lots of Talk, Little Action? Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper 2002. 12 July 2002.
21. Zaghini A., Bencivelli L. Financial innovation, macroeconomic volatility and the great moderation Banca d'Italia. 2012.

About the author:

Madina K. Khabekova, Assistant of the Department of Financial Strategy of Moscow School of Economics of Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation); m.khabekova@gmail.com

КВИНТ Эссенция стратегии. К юбилею академика В. Л. Квинта

Юзбеков З. К.¹, Амиров Р. А.^{2, *}

¹Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, Москва, Российская Федерация

²Дагестанский государственный университет народного хозяйства, Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация; a.rasul05@yandex.ru

РЕФЕРАТ

Статья посвящена 70-летию выдающегося ученого-экономиста с мировым именем, доктора экономических наук, профессора, заслуженного работника высшей школы Российской Федерации, иностранного члена Российской академии наук, заведующего кафедрой финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ имени М. В. Ломоносова Владимира Львовича Квинта.

Ключевые слова: В. Л. Квint, стратегия, стратегирование, региональное развитие, глобальный формирующийся рынок, МГУ им. М. В. Ломоносова, Российская академия наук

The Quintessence of Strategy. To the Anniversary of Academician Vladimir Kvint

Zeydula K. Yuzbekov^a, Rasul A. Amirov^{b, *}

^aLomonosov Moscow State University, Moscow, Russian Federation

^bDagestan State University of National Economy, Makhachkala, Republic of Dagestan, Russian Federation; a.rasul05@yandex.ru



ABSTRACT

The article is devoted to the 70th anniversary of an outstanding scientist-economist with a worldwide reputation, Doctor of Economics, Professor, Honored Worker of Higher School of the Russian Federation, a foreign member of the Russian Academy of Sciences, Head of the Department of Financial Strategy of the Moscow School of Economics of Lomonosov Moscow State University Vladimir L. Kvint.

Keywords: Vladimir L. Kvint, strategy, strategizing, regional development, global emerging market, Lomonosov Moscow State University, Russian Academy of Sciences

21 февраля 2019 года исполнилось 70 лет доктору экономических наук, профессору, заслуженному работнику высшей школы Российской Федерации, иностранному члену Российской академии наук, заведующему кафедрой финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ имени М. В. Ломоносова Владимиру Львовичу Квинту.

В. Л. Квинт — выдающийся ученый-экономист, талантливейший исследователь, педагог, автор многочисленных научных трудов, которые снискали признание и высокий авторитет в отечественном и мировом академическом сообществе. С его именем связано появление новых перспективных направлений научной мысли, им внесен неопределимый вклад в разработку теории формирующихся рынков (Emerging Markets), в развитие теории и методологии стратегии экономического развития.

Владимиром Львовичем вносится большой вклад в приумножение лучших традиций российской экономической школы, подготовку нового поколения научной молодежи, экономистов, управленцев страны.

Владимир Львович Квинт родился 21 февраля 1949 г. в г. Красноярске в семье инженеров. Там же окончил железнодорожную школу, позже переехал в г. Норильск. В возрасте 14 лет, совмещая с учебой в школе, начал трудовую деятельность в промышленности. В 1972 г. окончил Красноярский институт цветных металлов и получил квалификацию горного инженера-электрика. В 1975 г. окончил очную аспирантуру Московского института народного хозяйства им. Г. В. Плеханова. В 26 лет защитил диссертацию на тему «Организация и этапы управления автоматизацией цветной металлургии», ему была присвоена степень кандидата экономических наук. Молодой ученый Владимир Квинт возвращается в родной Норильск, где начинает работать начальником сектора организации управления на крупнейшем предприятии страны — Норильском горно-металлургическом комбинате.

В 1976 г. В. Л. Квинт становится заместителем генерального директора и главным экономистом Научно-производственного объединения «Сибцветметавтоматика», которое осуществляло автоматизацию цветной металлургии СССР. Под его руководством НПО стало, несмотря на ограничения советской плановой системы, одним из первых высокоприбыльных предприятий СССР. Параллельно осуществлял научное руководство экономической лабораторией прогнозирования цветной металлургии и золота. Научные подходы В. Л. Квинта, применяемые на производстве, заинтересовали Академию наук СССР. В 1978 г. его избирают по конкурсу заведующим сектором региональных проблем научно-технического прогресса Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Академии наук СССР. В тот период сибирскую экономическую школу возглавляли выдающиеся ученые — академик А. Г. Аганбегян и Нобелевский лауреат по экономике Л. В. Канторович.

В связи с разработкой крупных региональных программ «Сибирь», «Дальний Восток», «Арктика» В. Л. Квинт назначается начальником экономических экспедиций.

В 1982 г. он был избран старшим научным сотрудником, а затем возглавил Сектор теории управления народным хозяйством и был избран ведущим научным сотрудником Института экономики Академии наук СССР. В 38 лет Владимир Львович успешно защищает в данном институте докторскую диссертацию на тему «Региональное управление научно-техническим развитием единого народно-хозяйственного комплекса». В 40 лет ему присваивается ученое звание профессора политической экономии.

В тот период научная популярность Владимира Львовича начинает расти во всем мире. Его стали приглашать читать лекции в университетах и академических центрах ряда стран: Австрии, Албании, Бельгии, Болгарии, Великобритании, Венгрии, Германии, Италии, Казахстана, Канады, Китая, Монголии, Польши, США, Швейцарии и др.

Владимиру Львовичу всегда было присуще масштабное стратегическое мышление: еще в начале 80-х годов прошлого столетия он предсказал, что СССР обречен, распад страны неизбежен. Одна из его фраз была опубликована в «Нью-Йорк таймс»: «К 1992 году не будет страны, которая называется Советским Союзом». К такому выводу он пришел после ответов на следующие вопросы: почему падает

эффективность советской экономики, почему снижаются темпы роста, начиная с 1971 г., почему продукция имеет низкое качество. Последнее, кстати, являлось ключевой проблемой советской экономики¹.

В 1990-е гг. В.Л. Квинт являлся экономическим консультантом известнейших мировых корпораций — «General Electric», «Cable and Wireless» (Great Britain), «Timex Corporation», «TOSCO Corp», «Engelhard Corporation», «Metromedia». Консультировал две крупнейшие в мире юридические фирмы — «Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom» и «Hogan and Hartson». Несколько лет был членом Совета директоров компании «PLD Telecom», акции которой котировались на NASDAQ, «Metromedia». В 1992–1998 гг. он являлся основателем и руководителем Департамента возникающих рынков фирмы «Arthur Andersen», крупнейшей в то время профессиональной аудиторской и консультационной фирмы мира. Эта работа предоставила ему возможность изучения возникающих рынков Латинской Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона и Восточной Европы, а также применения его теории на практике. С 1993 г. В.Л. Квинт является членом Бреттон-Вудского комитета, осуществляющего мониторинг Мирового банка, Международного валютного фонда и ВТО; в 1990-е — экономический советник Президента Генеральной Ассамблеи ООН; с 2000 г. — член Делового совета международного взаимопонимания (Business Council for International Understanding — BCIU)².

За заслуги в развитии мировой экономической науки В.Л. Квинт в 2006 г. избран Иностраным членом Российской академии наук. С 2007 г. является заведующим кафедрой финансовой стратегии Московской школы экономики МГУ им. М.В. Ломоносова.

Также Владимир Львович является руководителем Центра стратегических исследований Института математических исследований сложных систем МГУ им. М.В. Ломоносова, профессором Высшей школы государственного администрирования МГУ им. М.В. Ломоносова, научным руководителем факультета экономики и финансов Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

В.Л. Квинт является главным редактором журнала «Экономика в промышленности», членом редколлегии журналов «Экономика и математические методы», «Управленческое консультирование», международного журнала «The International Journal of Emerging Markets» и др. Возглавляет диссертационные советы в МГУ им. М.В. Ломоносова и Национальном исследовательском технологическом университете «МИСиС».

Вся научная деятельность Владимира Львовича посвящена созданию теории нового регионального экономического развития, теории формирующихся (возникающих) рынков, теории и методологии стратегии. Среди основных достижений можно выделить следующие:

- развитие теории регионализации научно-технического прогресса;
- оценка роли научно-технологической стратегии в региональной экономике;
- развитие теории и методологии региональных стратегических программ;
- разработка теории глобального формирующегося (возникающего) рынка;
- разработка целостной теории стратегии и методологии стратегирования.

В издательстве Routledge им была издана книга «Global Emerging Market: Strategic Management and Economics» (США и Великобритания, 2009). Она переведена на русский язык как «Стратегическое управление и экономика на глобальном форми-

¹[Электронный ресурс]. URL: https://www.peoples.ru/science/economy/vladimir_kvint/inter-view.html (дата обращения: 11.01.2019).

²[Электронный ресурс]. URL: <https://old.sziu.ru/fakultet-gosudarstvennogo-i-munitsipalnogo-upravleniya/1116/vladimir-ivovich-kvint/>. (дата обращения: 10.01.2019).

рующемся рынке» (2012). Данная монография стала предметом обсуждения на симпозиуме, организованном Экономическим и социальным советом ООН, а ее выводы рекомендованы к реализации многонациональным институтам. Лауреат Нобелевской премии по экономике Эдмунд С. Фелпс (Edmund S. Phelps) отметил: «Книга „Стратегическое управление и экономика на глобальном формирующемся рынке“ — сокровищница лучших стратегических мыслей, накопленных в течение прошедшего столетия, в которой представлено богатство прошлого и настоящего опыта, иллюстрирующего и подтверждающего авторское видение экономического динамизма всего мира»¹.

В 2016 г. также в США и Великобритании вышла другая книга — «Strategy for the Global Market: Theory and Practical Applications».

Книги Владимира Львовича стали основным учебником по теории и методологии стратегии более чем в ста зарубежных университетах.

Владимир Львович был ярким противником реформы РАН, он отмечал: «В России есть Академия наук. Ее бюджет не больше среднего американского университета. Но таких университетов в США много, а в России — это единственный научный, думающий „танк“ страны. Представьте, если начать его хирургическую операцию, к каким страшным результатам это может привести. А ведь именно это и предлагают сделать, когда говорят о том, чтобы превратить РАН просто в научный клуб»².

В.Л. Квинт является признанным во всем мире специалистом в области экономической стратегии. Следует отметить, что первоначально стратегия формировалась в военном деле. Из военной сферы стратегия перешла не в государственную область, а в бизнес. А уже из бизнеса стала постепенно переходить в государственные долгосрочные программы. Военная и бизнес-стратегия имеют ряд общих концепций и принципов, среди которых основное — это различие между стратегией и тактикой. Стратегия — это общий план по использованию ресурсов для установления благоприятного положения. Тактика — это схема определенного действия. Если тактика занимается маневрами, необходимыми для того, чтобы выиграть сражение, то стратегия — вопросами победы в войне. Стратегические решения и в военных, и в деловых вопросах имеют три общие характеристики: они важны, они опираются на ресурсы, их очень трудно повернуть назад [1, с. 29].

Владимиром Львовичем даны несколько определений понятия стратегии. Перечислим наиболее известные из них. Стратегия — это система поиска, формулирования и развития доктрины, которая обеспечит долгосрочный успех при ее последовательной и полной реализации. Стратегия — это результат системного анализа среды, существующих прогнозов будущих условий на основе стратегического мышления, глубоких знаний и интуиции. Стратегия — это путеводитель к выверенным приоритетам и целям через хаос будущего и неизвестного. Это мудрость, умноженная на точно выбранный вектор атаки с оценкой ресурсной ограниченности.

Стратегия, если ее разрабатывать правильно, начинается с выявления ценностей субъектов стратегирования. Это может быть как один человек и стратегия его жизни, так и целый район или предприятие. Сначала выясняется ценность, затем стратег должен суметь эти ценности переформатировать в определенные интересы. А интересы практически реализуются через приоритеты. Если приоритеты на-

¹ Новая книга Владимира Квинта «Strategy for the Global Emerging Market: Theory and Practical Applications» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ranepa.ru/struktura/filialy/novosti-filialov/novaya-kniga-vladimira-kvinta-strategy-for-the-global-emerging-market-theory-and-practical-applications>. (дата обращения: 10.01.2019).

² Владимир Квинт: Разговоры о будущем науки в России — сплошная профанация [Электронный ресурс] // Аргументы и факты. 27 июня 2012 г. URL: <https://www.aif.ru/money/34278>. (дата обращения: 11.01.2019).

думанные или насильственно предлагаемые субъекту стратегирования — предприятию, отрасли, обществу, — то, скорее всего, такой приоритет в процессе его практической реализации потерпит фиаско. Ведь стратегирование начинается с выявления интересов, а любая стратегия — государства, региона, корпорации, войска — имеет общую природу и общие теоретические основы.

Финальным продуктом стратегирования, по мнению В. Л. Квинта, является формализованная стратегия, сочетающая предшествующий ей новый прогноз, миссию, видение, приоритеты, долгосрочные цели и задачи с детальным сценарием, требующим осуществления через реализацию стратегического плана с использованием системы стратегического мониторинга и его законопослушной реализации. «Лидер, обладающий стратегическим мышлением, интуицией и богатым опытом, понимает первоочередную необходимость использования стратегических идей, а не немедленного применения оружия, капитала, материала или людских ресурсов для выигрывания сражений, конкуренций или укрепления положения во власти» [2, с. 12].

Он отмечает, что стратегия как наука стала зарождаться лишь в последние 200 лет, родиной стратегии считает Санкт-Петербург. Именно в этом городе в 1817 г. впервые была опубликована книга генерала Генриха Жомини «Общие правила военного искусства», по сути, являющаяся пионерной работой по теории стратегии. Генрих Жомини публично зачитал ее в Таврическом дворце, а до этого представил императору Александру I [3, с. 206].

В. Л. Квинту присвоено звание почетного доктора и почетного профессора ведущих университетов тринадцати стран мира. Владимир Львович награжден Орденом Дружбы, Орденом Почета, Золотой медалью Н. Кондратьева. За вклад в экономику горной промышленности Высшей горной коллегией России он отмечен Золотым знаком «Горняк России».

Совсем недавно за цикл научных работ «Теория стратегии и методология стратегирования» Владимиру Львовичу присуждена высшая научная награда МГУ им. М. В. Ломоносова — премия имени М. В. Ломоносова за научные работы. Следует отметить, что впервые в истории присуждения данной премии экономист удостоен ее первой степени.

В. Л. Квинт также награжден государственными и научными наградами Австрии, Албании, Бельгии, Болгарии, Великобритании, Казахстана, Киргизии, Словении, США, Турции и др.

В настоящей статье особо хотелось бы отметить внимание и отношение Владимира Львовича Квинта к регионам страны, особенно к Республике Дагестан. Более 30 лет назад, еще в 1988 г. под редакцией В. Л. Квинта была издана монография «Научно-техническое развитие экономики Дагестана». Данная монография являлась одним из первых ключевых научных трудов, посвященных исследованию научно-технического потенциала республики, его влиянию на экономическое развитие региона.

Владимир Львович много раз бывал в республике, дружил с выдающимся советским и российским поэтом Р. Г. Гамзатовым, академиком РАН Г. Г. Гамзатовым. С мнением Владимира Львовича считались руководители Дагестана, ряд предложений легли в основу региональных программ.

В этот знаменательный день, в день 70-летнего юбилея, хочется пожелать В. Л. Квинту крепкого здоровья, творческого долголетия, новых выдающихся научных трудов, талантливых учеников, последователей и продолжателей. Рады, что судьба свела нас, а годы сплотили!

Литература

1. Грант Р. М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. СПб. : Питер, 2008. 560 с.: илл. (Серия «Классика МВА»).

2. *Квint В. Л.* К истокам теории стратегии. 200-летие теоретической работы генерала Жомини / В. Л. Квint (предисловие, комментарии). СПб. : ИПЦ СЗИУ — филиал РАНХиГС, 2017. 52 с.: илл. (Серия «Библиотека стратега»).
3. *Шамахов В. А., Косов Ю. В.* Обращение к истокам теории стратегии // Управленческое консультирование. 2017. № 9. С. 204–211.

Об авторах:

Юзбеков Зейдула Кадималиевич, профессор кафедры финансовой стратегии Московской школы экономики Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова (Москва, Российская Федерация), доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации; zeidula@mail.ru

Амиров Расул Аликадиевич, доцент кафедры экономики Дагестанского государственного университета народного хозяйства (г. Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация), кандидат экономических наук, доцент, Лауреат Государственной премии Республики Дагестан в области науки; a.rasul05@yandex.ru

References

1. Grant R. M. Contemporary strategy analysis. 5th edition / translation from English of V. N. Funtov. SPb. : Piter, 2008. 560 p. (In rus)
2. Kvint V.L. On the Origins of the Theory of Strategy. 200 years of theoretical work of the general of Zhomini / V.L. Kvint (preface, comments). SPb. : Publishing Center of NWIM — branch of RANEPА. 2017. 52 p. (Series Library of the Strategist). (In rus)
3. Shamakhov V.A., Kosov Yu.V. Appeal to Sources of the Theory of Strategy // Administrative consulting [Upravlencheskoe konsul'tirovanie]. 2017. N 9. P. 204–211. (In rus)

About the authors:

Zeydula K. Yuzbekov, Professor of the Department of the Financial Strategy of Moscow School of Economics of Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation), Doctor of Science (Economics), Professor, Honored Economist of the Russian Federation; zeidula@mail.ru

Rasul A. Amirov, Associate Professor of the Chair of Economics of Dagestan State University of National Economy (Makhachkala, Republic of Dagestan, Russian Federation), PhD in Economics, Associate Professor, Laureate of the State Prize of the Republic of Dagestan in the field of science; a.rasul05@yandex.ru

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ, ПРИНИМАЕМЫХ К РАССМОТРЕНИЮ РЕДАКЦИЕЙ

Предлагаем разместить статьи в научно-практическом журнале «Управленческое консультирование», адресованном специалистам в области государственного и муниципального управления, руководителям органов государственной власти и бизнес-структур, ученым, преподавателям, аспирантам.

Журнал «Управленческое консультирование» входит в Перечень рецензируемых научных изданий ВАК РФ, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по следующим группам научных специальностей: 23.00.00. Политология; 08.00.00. Экономические науки.

Издание входит в Перечень журналов, рекомендованных Ученым советом Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации для публикации статей по экономическим наукам.

Статьи журнала включаются в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), доступный по адресу <http://elibrary.ru> (Научная электронная библиотека). Сведения, касающиеся издания и публикаций, включены в базу данных ИНИОН РАН и публикуются в международной справочной системе по периодическим и продолжающимся изданиям “Ulrich’s Periodicals Directory”. Журнал включен в индексацию международных баз данных научных публикаций ERIH PLUS и EBSCO. Публикации журнала размещаются в научной электронной библиотеке «КиберЛенинка».

Издание выходит ежемесячно. Все статьи проходят научное рецензирование.

На сайте журнала <https://www.acjournal.ru> предусмотрена возможность представить рукопись статьи через «Электронную редакцию».

1. Автор(-ы) представляет(-ют) в редакцию:

- ♦ электронную версию статьи в формате Microsoft Word. Объем представляемых для публикации статей не должен быть меньше 16 000 знаков с пробелами.
- ♦ Заполненное и подписанное «Обязательство автора(-ов)», образец которого размещен на сайте журнала: <https://www.acjournal.ru>

Оригинальность статьи должна быть не менее 85%. Все материалы проверяются системой «Антиплагиат».

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ

Каждая статья должна быть сопровождается сведениями об авторе(-ах), (на русском и английском языках): фамилия, имя, отчество полностью; место работы; должность; ученая степень; ученое звание; адрес электронной почты. После указания места работы обязательно указывается город и страна.

СТРУКТУРА РУКОПИСИ

Статья должна быть структурирована. Наиболее распространенная модель структуры научных статей — IMRAD — аббревиатура от «введение, материалы и методы, результаты и обсуждение» (англ. introduction, methods, results and discussion). В конце статьи следует Заключение (Conclusion). Если статья посвящена теоретическому исследованию, то раздел Methods (Методы) заменяется на Theoretical Basis

(Теоретические основы). Каждая часть должна быть выделена в основном тексте отдельно.

Рукопись статьи должна содержать реферат (аннотацию) и ключевые слова. Статьи без реферата (на русском и английском языках) не рассматриваются. Реферат не должен содержать ссылки и аббревиатуры. Объем ограничен 250–300 словами. В реферате обязательно указываются: Цель, Методы, Результаты, Выводы (по 1–2 предложения для каждого пункта). Ключевых слов может быть от 4 до 7, обычно — 5–6 слов. Термины-словосочетания считаются одним ключевым словом. Желательно избегать составных ключевых слов. В состав ключевых слов не рекомендуется включать слова, содержащиеся в названиях статьи.

Введение (Introduction)

Введение должно определять суть проблемы, указывать цель исследования и представлять его гипотезу и научный подход, обосновывать важность исследования. В этой части уместны ссылки на уже известные выводы и опубликованную литературу по данной проблеме.

Материалы и методы (Materials and Methods)

Цель данной части — провести оценку надежности используемых методов и их влияние на результаты. Здесь приводятся план и последовательность процесса исследований, протоколы эксперимента, используемые материалы, предметы, оборудование, готовые статистические данные, программное обеспечение и т. д.; а также методика оценки результатов. Если ключевым моментом в работе является методология эксперимента, необходимо описать ее процессы в деталях.

Результаты (Results)

Эта часть представляет результаты исследования в четкой логической последовательности, без интерпретаций результатов. Именно здесь чаще всего используются таблицы, рисунки и графики. Следует избегать повторения данных в таблицах и графиках (в случае их наличия), такие данные следует только прокомментировать с точки зрения трендов или наиболее важных моментов.

Обсуждение (Discussion)

Обсуждение должно быть сфокусировано на интерпретации результатов исследования и других связанных с ним материалов. Подчеркните новые и важные наблюдения. Объясните значение наблюдаемого мнения для цели исследования. Свяжите результаты с предлагаемой гипотезой. Любые неожиданные результаты или наблюдения; которые имели место, могут быть объяснены именно здесь.

Эта часть завершается детальным заключением (выделяется отдельно). Следует обобщить результат и его значение, описать последствия и практическое применение исследования, дать возможные рекомендации.

Сокращения и аббревиатуры должны быть расшифрованы при первом их употреблении (в скобках в тексте или под текстом).

При написании статьи необходимо избегать личных местоимений, в том числе научного «мы». Это же касается ссылок: при ссылках на собственные работы стоит избегать предложений типа «как показано в нашей работе». В первую очередь, это требование анонимности.

Выводы (Conclusions)

Подведение итогов исследования — получилось ли достичь цели и доказать определенную гипотезу? Какое значение имеют полученные результаты? Как можно применить их на практике?

Список литературы (References)

Список литературы в конце статьи дается **в алфавитном порядке**.

В списке литературы должно быть не менее 25 источников, и в тексте статьи все они должны быть процитированы. Рекомендуется наличие не менее 10 иностранных источников, из них не менее 5 источников, индексируемых в базе данных Scopus. В случае, когда цитируется англоязычная работа, обязательно ссылаться на оригинал, а не на русскоязычный перевод.

В тексте дается ссылка в квадратных скобках — например, [7, с. 625].

Ссылки на официальные сайты, правовые и законодательные акты, архивные материалы, учебники/учебные пособия, словари и газетные статьи даются постранично (в сносках) и не выносятся в список литературы, размещенный в конце статьи.

ОФОРМЛЕНИЕ ТАБЛИЦ, РИСУНКОВ, СХЕМ И ФОРМУЛ

Материалы могут содержать таблицы и черно-белые схемы, выполненные в редакторе Word (for Windows). Применение объектов Word Art в схемах не рекомендуется. Все рисунки, диаграммы и схемы, включенные в текст статьи в электронной версии, должны быть представлены также отдельными файлами в тех форматах, в которых они были сделаны (объекты должны давать возможность редактирования). Каждую таблицу и рисунок следует снабжать порядковым номером и заголовком/подписью, продублированными на английский язык. Все графы в таблицах также должны иметь заголовки.

Формулы должны быть набраны в редакторе Microsoft Equation, где их набор более корректен; также возможен набор формул в MathType ... Equation.

Простые строчные формулы желательно набирать с клавиатуры, не используя формульный редактор.

ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ

1. Сведения об авторе:

Иванов Иван Иванович

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Северо-Западный институт управления РАНХиГС), Санкт-Петербург, Российская Федерация

Заведующий кафедрой _____

Доктор философских наук, профессор

E-mail:

Телефон:

2. Краткие затекстовые ссылки:

В тексте:

А. В. Виленский называет его «своего рода „золотым легионом“ постиндустриального общества» [7, с. 625].

В затекстовой ссылке:

7. Россия в глобализирующемся мире: Политико-экономические очерки / отв. ред. Д. С. Львов. М. : Наука, 2004.

3. Краткое библиографическое описание в затекстовых ссылках:

♦ монографии:

Филиппов Г. Г. Роль организации в механизме политической власти. СПб. : Изд-во СЗАГС, 2008.

♦ статьи в научных сборниках:

Липсет С. Политическая социология // Американская социология: перспективы, проблемы, методы. М. : Прогресс, 1972.

♦ публикации в многотомных изданиях:

Ирвинг В. Собр. соч.: в 5 т.: пер. с англ. М. : ТЕРРА, 2002–2003. Т. 1.

Карамзин Н. М. История государства Российского: в 12 т. М. : Мир книги, 2003. Т. 7.

♦ статьи в научных журналах:

1. Кириленко В. П., Дронов Р. В. О современных методах нейтрализации коррупционных процессов // Государственная служба. Вестник Координационного Совета по кадровым вопросам, государственным наградам и государственной службе при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе. 2011. № 2. С. 46–53.

2. Шамахов В. А. К новой системе профессионального обучения государственных управленцев // Управленческое консультирование. 2011. № 4. С. 6–15.

♦ статьи в газетах:

Федорова Е. Бюджет развития // Литературная газета. 2003. 2–8 апреля. С. 22.

♦ правовые акты:

О науке и государственной научно-технической политике: федер. закон Рос. Федерации от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1996. № 45. Ст. 3274.

О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10 февраля 2000 г. № 6 // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2000. № 4. С. 5–9.

♦ архивные документы (при первой ссылке указывается полное наименование архива, далее допускается его сокращенное название):

Записки князя Голицына // Российский государственный исторический архив (РГИА). Ф. 735. Оп. 10. Ед. хр. 293-об. Л. 73.

Извлечение из донесений генерал-майора Желтухина об осмотре Казанского университета // РГИА. Ф. 735. Оп. 10. Ед. хр. 33. Л. 5.

♦ электронные ресурсы оформляются следующим образом:

1. Манойло А. В. Объекты и субъекты информационного противоборства [Электронный ресурс] // ПСИ-ФАКТОР: сайт информационного ресурсного центра по научной и практической психологии. Библиотека. Информационная война. Информационное противоборство. URL: <http://psyfactor.org/lib/psywar24.htm> (дата обращения: 23.02.2016).

2. Образ врага. Все об «Аль-Каеде» [Электронный ресурс] // VIP. Lenta.Ru: издание Rambler Media Group. 2004. 23 июня. URL: <http://vip.lenta.ru/doc/2004/06/23/alqaeda/> (дата обращения: 20.09.2017).

2019. № 2(122)

УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ

Научно-практический журнал
Выходит ежемесячно
Все статьи рецензируются

Директор
издательско-полиграфического центра
Е. Ю. КНЯЗЕВ

Заведующий издательским отделом
Е. В. АНТОНОВА

Сдано в набор 01.02.2019.
Подписано к печати 15.02.2019.
Формат 70×100/16. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 10,00. Тираж 200 экз.
Заказ № 2/19.

Научные редакторы
д. филос. н., профессор Н. И. БЕЗЛЕПКИН
д. э. н., профессор В. А. ПЛОТНИКОВ
д. э. н., профессор Л. С. САВЧЕНКО

УЧРЕДИТЕЛЬ:
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Корректоры:
И. Ю. СЕРОВА
Т. В. ЗВЕРТАНОВСКАЯ
Н. Б. НЕНАХОВА
Верстка Т. П. ОЛОНОВОЙ

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-52288 от 25 декабря 2012 г.

Индекс по каталогу Агентства «Роспечать» «Газеты. Журналы» 70107

Комплекс работ выполнен издательско-полиграфическим центром
Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации

199004, Санкт-Петербург, 8-я линия В.О., д. 61
Тел. (812) 335-94-97