Государственный университет Минфина России

Финансовый журнал

Научно-практическое издание

Выходит 4 раза в год. Издается с июля 2009 г.

№ 2 (12)
апрель
2012

Главный редактор
М. П. Афанасьев

Редакционный совет

Р. Е. Артюхин
руководитель Федерального казначейства

Е. В. Бушмин
председатель комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам

Т. М. Захарова
ведущий редактор

А. М. Лавров
заместитель Министра финансов России

Н. И. Малис
заведующая кафедрой Государственного университета Минфина России

Т. Г. Нестеренко
заместитель Министра финансов России

Т. Э. Пирогова
директор Калужского филиала Государственного университета Минфина России

Ю. Е. Путихин
директор Санкт-Петербургского филиала Государственного университета Минфина России

Н. И. Пушкарская
проректор Государственного университета Минфина России

А. Л. Саватюгин
заместитель Министра финансов России

Т. М. Сауляк
проректор Государственного университета Минфина России

А. Г. Силуанов
Министр финансов России

В. Е. Чистова
министр Правительства Москвы

Ф. И. Шамхалов
советник Министра образования и науки России

Л. И. Якобсон
первый проректор Высшей школы экономики

Международный совет

Дирк Венцель (Германия)
Питер Оппенхаймер (Великобритания)
Франко Павончело (Италия)
Хироси Тава (Япония)
Бернар Шаванс (Франция)

ISSN 2075-1990

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Издание включено в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук» ВАК Минобрнауки России (п. 33 Перечня* в редакции от 17.06.2011).

** До января 2012 года издание выходило под названием «Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал».*

Учредитель и издатель

ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»

Адрес: 101000, Москва, Малый Златоустинский пер., д. 7, стр. 1
Тел./факс: (495) 624-58-24
e-mail: info@gumf.ru

Редакция

Адрес: 127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3, корп. 2
Тел.: (495) 699-76-83
Адрес в Internet: www.gumf.ru
e-mail: finjournal@gmail.com

Статьи рецензируются.
Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с письменного разрешения редакции.
Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции.

© ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России», 2009–2012

Содержание

Исследования

А. И. Бородин, Н. Н. Киселева, Н. Н. Шаш
Дирижистские «ловушки» реализации федеральных целевых программ и институты развития 5

К. Ояма
Модель фирмы, основанная на реализации ценностей 17

Д. В. Бриль
Новации в развитии Федерального казначейства 25

И. В. Горский
Модельный Налоговый кодекс СНГ как инструмент интеграции 31

П. Е. Жуков
Кризис суверенного долга и эффективность государственной политики 37

Программный бюджет

С. С. Бычков, О. К. Ястребова, О. В. Смородинов
Мониторинг качества финансового менеджмента в программном бюджетировании 49

Методология

Е. М. Гутцайт
Методы анализа современного рынка аудиторских услуг 61

Ю. Н. Егоров
Логистика и маркетинг в стратегии диверсификации товаров и услуг 73

И. Д. Котляров
Особенности маркетинга кредитных продуктов 81

Дискуссии

М. С. Чусов
Пути реформирования налога на прибыль 89

М. С. Шаврыгин
Влияние мировых цен на нефть на стоимость российских компаний 97

Инновации

К. Н. Андрианов
Инновационный характер промышленной политики ЕС 105

Аналитика

О. В. Медведева
Определение места реализации услуг для целей НДС
(судебная практика Великобритании) 111

М. Г. Куликова
Повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий 119

Е. В. Галишникова
Финансовое поведение населения: сберегать или тратить 133

Практика

С. Е. Ковалева
Роль банков в противодействии легализации теневых доходов 141

Е. Б. Фокина
Управленческий учет затрат: новый метод калькулирования себестоимости 151

Научная жизнь

III Международная научно-практическая конференция ГУМФ
«Глобализация и выбор стратегии экономики России» 157

Круглый стол «Перспективы карьерного роста выпускников ГУМФ:
технологии успеха» 171

Аннотации/Abstracts 174

Авторы/Authors 183

Ключевые слова:
федеральные целевые программы,
оценка эффективности,
региональная экономическая политика,
дирижистская модель роста,
институциональные модели роста,
формирование институтов развития,
фонды прямых инвестиций

***А. И. Бородин**, д. э. н.,*
проф. кафедры «Финансы» ГУМФ
*(**e-mail: aib-2004@yandex.ru**)*
***Н. Н. Киселева**, д. э. н., проф.,*
зав. кафедрой мировой и региональной экономики
Северо-Кавказского института — филиала РАНХиГС
при Президенте России
*(**e-mail: kisnatasha@yandex.ru**)*
***Н. Н. Шаш**, д. э. н.,*
проф. кафедры «Финансы» ГУМФ
*(**e-mail: nshash@gumf.ru**)*

Дирижистские «ловушки» реализации федеральных целевых программ и институты развития

В начале второго десятилетия XXI в. российская экономика столкнулась с долговременными системными вызовами, появление которых обусловлено турбулентным характером глобальной экономики и сохранением внутренних барьеров развития. Одним из важных системных вызовов стало усиление роли регионов в обеспечении экономического роста страны.

Претензии России на статус одной из ведущих мировых держав предполагают достижение соответствующего уровня экономического и социального развития на всей территории страны. Это требует кардинальных изменений в бюджетной и финансовой сферах, повышения эффективности управления государственными финансами, использования перспективных подходов, направленных на обеспечение устойчивого развития регионов.

В этих условиях большое значение приобретают программно-целевые методы управления, в т. ч. в рамках федеральных целевых программ (ФЦП), которые продолжают рассматриваться в качестве гибкого и наиболее эффективного инструмента реализации долгосрочной экономической политики.

РОЛЬ ФЦП В РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

Федеральные целевые программы представляют собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационных

и других мероприятий, обеспечивающих эффективное решение целевых задач в области государственного, экономического и социального развития. Их важная особенность — ориентация на решение проблем развития конкретных регионов, где существует необходимость в масштабных долгосрочных инвестициях. По причине своего преимущественно инвестиционного характера ФЦП нацелены на решение стратегических целей региональной политики. В связи с этим они позволяют сконцентрировать ресурсы для устойчивого развития региона, обеспечить достижение определенных результатов в соответствующие временные периоды на основе конкретных показателей эффективности.

В рамках перехода на программно-целевые методы управления региональные программы социально-экономического развития должны были стать инструментом комплексного анализа ситуации в субъекте Федерации, формализации приоритетов и последующего планирования ключевых мероприятий, финансируемых за счет бюджетов всех уровней в среднесрочном периоде. Это, собственно, и подтвердилось по прошествии времени — комплексные программы регионального развития вошли в постоянную практику современной России. Кроме того, формат ФЦП предполагает возможность использования различных форм поддержки на федеральном уровне, что имеет особое значение для Северо-Кавказского региона, поскольку некоторые субъекты Федерации, входящие в его состав, характеризуются низким уровнем развития экономики и социальной сферы, сложной межнациональной обстановкой.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА (СКФО)

Качественно-количественные характеристики экономического пространства макрорегиона — его плотность, связанность, аллокация факторов производства и экономической деятельности. По оценкам В. Н. Овчинникова, плотность экономического пространства в СКФО составляет 45,6 тыс. руб./км^2 и варьируется от 10,7 тыс. руб./км^2 в Карачаево-Черкесии до 82,9 тыс. руб./км^2 в Северной Осетии-Алании[1]. Для сравнения: этот показатель в среднем по России составляет 12,5 тыс. руб./км^2, т. е. в 3,6 раза ниже.

При оценке СКФО с точки зрения интенсивности взаимодействия его субъектов, уровня развития производственной, транспортной и коммуникационной инфраструктуры в качестве специфики региона можно отметить «высокую степень территориальной замкнутости региональных хозяйственных комплексов не только контурами производственно-энергетических циклов репродуктивных процессов (при незначительной доле трансграничных переносов сырья, энергоносителей и т. д.), но и тупиковым положением большинства республик на транспортных сетях магистральной инфраструктуры, что порождает эффект транспортно-логистических ловушек»[2]. Такая ситуация обусловливает отток производственных ресурсов из северокавказских регионов тупикового типа в инфраструктурно обустроенные территории.

---

[1] *См.: Овчинников В. Н. Социально-экономические проблемы и ресурсы стабилизации положения на Северном Кавказе в новом геоэкономическом формате // Стратегические приоритеты модернизации экономики российских регионов: Северо-Кавказский вектор: Материалы всероссийской научной конференции («IV домбайские чтения»), Домбай, 12–16 апреля 2010 г. — Черкесск: Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, 2010. — С. 6.*

[2] *Там же, с. 13.*

В отраслевой структуре доминирует агропромышленный комплекс, включающий сельское хозяйство и пищевую промышленность. Его вклад в экономику округа составляет почти 20 %, из которых 15 % приходится на сельское хозяйство. Социальная значимость сектора еще более высока: АПК обеспечивает рабочими местами 24 % работающего населения. В некоторых регионах АПК составляет основу налоговых поступлений бюджетов (по данным за I полугодие 2010 г. доля АПК в налоговых поступлениях Кабардино-Балкарии составила 37,4 %)[3]. В целом по округу продукция АПК формирует около 30 % поступлений от внешней торговли.

При этом по объемам выпуска пищевых продуктов регионы СКФО сильно отстают от других регионов Российской Федерации, что свидетельствует о недостаточном уровне развития перерабатывающей промышленности. Из всех товарных групп пищевой промышленности вклад округа в общероссийское производство значим только в части алкогольных напитков и минеральной воды. В балансе ввоза-вывоза продукции преобладает вывоз сельскохозяйственной продукции низкого передела и ввоз продуктов питания глубокой степени переработки.

По некоторым оценкам, производительность труда в сельскохозяйственном производстве СКФО значительно ниже среднероссийских показателей и на отдельных территориях региона достигает лишь 13 % от среднероссийского уровня в сельском хозяйстве и 7 % — в пищевой промышленности.

Динамика удельного веса промышленности в СКФО свидетельствует о деиндустриализации экономики. Доля промышленных отраслей составляет 11 % (как в структуре валового регионального продукта, так и в структуре занятости). Существенное отставание по производительности даже от среднероссийского уровня (не говоря уже о показателях многих других странах) отражает низкую конкурентоспособность всех промышленных секторов. А опережающие темпы роста импорта над экспортом промышленной продукции и незначительная доля округа во внешнеэкономической деятельности России косвенно свидетельствуют о постепенном дальнейшем снижении конкурентоспособности промышленной продукции СКФО.

Что касается инвестиционной привлекательности региона, то она также остается достаточно низкой, что подтверждается уменьшением объема инвестиций в основной капитал, снижением уровня кредитоспособности и усиливающейся зависимостью реализации инвестиционных проектов от финансирования из федерального бюджета. По некоторым оценкам, размер инвестиций в основной капитал существенно ниже аналогичного среднероссийского показателя (от 66,3 % в Дагестане до 27,8 % в Ингушетии).

Непосредственно в структуре инвестиций в регионы СКФО ситуация еще более плачевна. Собственный капитал и бюджетные средства — это основа инвестиционной структуры. Для примера возьмем показатели по источникам финансирования в Ингушетии и сравним с показателями по стране. В этой республике основу всей инвестиционной деятельности составляют непосредственно деньги государства — 94,9 %, в то время как бюджетные средства, вкладываемые в основной капитал по России, занимают 17,4 %. Это говорит об огромной нехватке частного капитала: инвесторы просто напросто не готовы вкладывать свои деньги в регионы СКФО.

---

[3] *См.: Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года / Сайт Правительства Российской Федерации (http://правительство.рф/gov/results/12423/).*

Расчеты, проведенные с использованием метода дисконтирования и учитывающие объем накопленных инвестиций и скорость их накопления в северокавказских регионах, показывают, что при сохранении сложившихся тенденций в инвестиционном пространстве России и СКФО ряд регионов Северного Кавказа даже в долгосрочной перспективе не имеет шансов ликвидировать сложившийся разрыв по объему накопленных инвестиций. Более того, прогнозируется дальнейшее усиление межрегиональной дивергенции по данному показателю.

Исследование динамики доходов населения как важнейшего показателя экономического благосостояния также свидетельствует о снижении уровня и качества жизни населения регионов Северного Кавказа по сравнению со среднероссийским уровнем. По таким ключевым социально-экономическим показателям, как валовой региональный продукт на душу населения, производительность труда и средняя заработная плата, бюджетная обеспеченность, уровень развития реального сектора экономики и вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность, СКФО заметно отстает от других федеральных округов.

Таким образом, СКФО, являясь «ахиллесовой пятой» российской экономики, требует проведения взвешенной политики по выведению его на траекторию догоняющего развития.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В СКФО И ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

Основной инструмент решения социально-экономических проблем в регионах — ФЦП. Ассоциация социально-экономического сотрудничества республик, краев и областей Северного Кавказа была учреждена в марте 1992 г. руководителями исполнительных и законодательных органов власти субъектов Федерации Северного Кавказа на основании указа Президента России от 11 ноября 1991 г. № 194 «Об обеспечении условий по повышению роли и взаимодействия республик в составе РСФСР, автономных образований, краев и областей в осуществлении радикальной экономической реформы». С тех пор на территории республик неоднократно утверждались программы социально-экономического развития, предполагающие по их завершении выведение показателей отстающих территорий на общероссийский уровень. В Южном федеральном округе (ЮФО) действовало более 25 различных программ, включая такие крупные проекты, как: «Юг России» (федеральные программы с 2002 по 2012 гг.), «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики» (федеральные программы с 2002 по 2012 гг.)[4], «Развитие транспортного комплекса Северного Кавказа», «Основные направления развития энергетики Северного Кавказа на период до 2010 года (на базе альтернативных источников энергии)»[5], «Выбор и обоснование перспективных площадок для организации особых экономических зон (ОЭЗ)

[4] *Самый большой объем финансирования — 145 млрд руб. (из которых 52 млрд руб. относится на федеральный бюджет) имеет ФЦП «Юг России (2008–2013 годы)». Программа по социально-экономическому развитию Чечни, на которую было выделено 124 млрд руб. (в т. ч. из федерального бюджета — 112 млрд руб.) заканчивается в этом году. На ФЦП по развитию Ингушетии в ближайшие три года предполагается выделить только 3 млрд руб., общая стоимость программы — 32 млрд руб.*

[5] *В рамках ФЦП в Дагестане предполагается строительство Гоцатлинской ГЭС «РусГидро», которое обойдется в 5 млрд руб. корпоративных средств и 4,6 млрд руб. бюджетных.*

курортно-рекреационного типа», «Показатели эффективности управления ресурсами республик, краев и областей» и т. д.

В октябре 2010 г. Правительством России была утверждена Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года, в рамках которой предполагается объединение трех ключевых ФЦП по развитию Северного Кавказа: «Юг России», «Социально-экономическое развитие Республики Ингушетия» и «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики» — в новую государственную программу «Развитие Северо-Кавказского федерального округа». В рамках каждого из субъектов планируется разработать отдельные подпрограммы, в частности по Дагестану, Карачаево-Черкесии, Кабардино-Балкарии, а также по такому особо охраняемому эколого-курортному региону, как Кавказские Минеральные Воды. Предполагалось, что все эти субъекты станут частью государственной программы, которая будет включать в себя все механизмы государственной поддержки.

За последние три года на реализацию трех ФЦП уже было направлено более 91 млрд руб., в т. ч. около 75 млрд руб. бюджетных средств. Это дает основание полагать, что федеральный центр в течение нескольких лет пытался решить проблемы региона путем увеличения объемов финансирования субъектов со сложной социально-политической и экономической обстановкой. Благодаря росту федеральных трансфертов во всех республиках выросли инвестиционные расходы на национальную экономику, особенно в Дагестане, Ингушетии и Чечне.

За 10 лет объем федеральных трансфертов в Северо-Кавказский регион составил 800 млрд руб. Если в 2000 г. речь шла о 15 млрд руб.[6], то в 2010 г. федеральный бюджет вложил в развитие Северного Кавказа 180 млрд руб., а в 2011 г. было выделено 400 млрд руб.[7] В соответствии с проектом государственной программы развития СКФО до 2025 г. планируется еще 336,9 млрд федеральных инвестиций и 2 трлн частных. Эти средства направят на развитие туризма, агропромышленного, топливно-энергетического, строительного комплексов, а также развитие логистики.

При этом следует отметить низкую эффективность расходования бюджетных средств. 1 марта 2011 г. была проведена аудиторская проверка, в ходе которой были выявлены нарушения в использовании бюджетных средств при реализации ФЦП в СКФО[8]. Проверкой вскрыты недостатки в системе учета, управления и использования федерального и республиканского имущества, в заключении контрактов, организации бухгалтерского учета и отчетности.

Аудиторами были выявлены случаи неполного освоения средств федерального бюджета. Частично это можно объяснить тем, что в некоторых случаях денежные средства были перечислены под конец отчетного периода и республикам не хватило времени на их освоение, а частично — недобросовестным исполнением своих полномочий отдельными должностными лицами. Например, в Дагестане остаток неиспользованных

---

[6] *См.: Путин В. В. Выступление на межрегиональной конференции партии «Единая Россия» на тему: «Стратегия социально-экономического развития Северного Кавказа до 2020 года. Программа на 2010–2012 годы» / Официальный сайт Правительства Российской Федерации (http://premier.gov.ru/events/news/11301/).*

[7] *См.: Регионы Северного Кавказа получат 400 млрд рублей / Бизнес-fm (http://www.bfm.ru/articles/2011/01/21/regiony-severnogo-kavkaza-poluchat-v-etom-godu-400-mlrd-r).*

[8] *См.: Бюджетные средства в СКФО использовались с нарушениями / ГТРК «Ставрополье» (http://www.stavropolye.tv/sfdnews/view/30184).*

средств федерального бюджета по ФЦП в 2009 г. составил 144,4 млн руб., или 19,7 % от общего объема неиспользованных средств по стране.

Ненадлежащее исполнение полномочий отдельными должностными лицами министерств и подведомственных организаций, главными распорядителями и получателями бюджетных средств привело к образованию проблемной и нереальной к взысканию дебиторской задолженности и, как следствие, к возможным потерям бюджетных средств в сумме 664,4 млн руб. В частности, по данным Счетной палаты, эта задолженность в Дагестане составляет 405,2 млн руб., в Карачаево-Черкесии — 196,6 млн руб., в Ставропольском крае — 62,6 млн руб.[9]

Государственные дотации, по сути, блокировали деловую инициативу самых проблемных регионов, вместо того чтобы активизировать мелкий и средний бизнес и улучшить инвестиционный климат, что, в свою очередь, сводит к минимуму отдачу от государственных финансовых вложений из-за отсутствия стимулов для частного предпринимательства. Руководители дотационных предприятий в меньшей степени заинтересованы в результатах деятельности своих структур. В последние годы предпринимались действия, направленные на оздоровление социально-экономической ситуации в республиках Северного Кавказа: выделялись средства для реализации ФЦП, поступали стабильно высокие дотации в бюджеты республик, вводился режим свободной экономической зоны (Ингушетия). Несмотря на это субъекты СКФО по-прежнему отстают по объемам и темпам роста показателей развития.

Следует отметить, что подавляющее большинство проблем с использованием средств из государственной казны обусловлено доминированием редистрибутивной (распределительной) системы взаимодействия бизнеса и государства, построенной на переплетении экономической и политической сфер жизни общества[10]. В редистрибутивных экономиках обмен ресурсами осуществляется при активном посредничестве государства, перераспределяющего социальные блага и обеспечивающего рентой те или иные общественные группы (посредством прямых субсидий, регулирования цен, установления монопольных прав и пр.). В этих условиях главным мотивом социального поведения становится стремление к приобретению ренты, т. е. внерыночной прибыли, получаемой благодаря давлению на органы государственной власти и участию в политическом процессе[11]. Большой объем сил и средств выводится при этом из производительной деятельности и направляется на обеспечение перераспределительной активности: лоббирования, коррупции, функционирования частных охранных структур и т. д. Эта рентоориентированная модель поведения, которая тормозит принятие решений, стимулирующих инвестиции в модернизационные проекты, наиболее отчетливо прослеживается на территории СКФО.

Все больше ресурсов в СКФО отвлекается от производственной деятельности и направляется на борьбу за приобретение ренты, уменьшая производительный потенциал

---

[9] *См.: Аудиторы выявили нарушения в освоении бюджетов в СКФО/Коммерсантъ (http://www.kommersant.ru/News/1593794).*

[10] *См.: Бизнес и государство в России: фундаментальные проблемы взаимодействия и стратегии их преодоления/ Российский профессиональный портал о лоббизме и Government Relations (http://lobbying.ru/content/sections/articleid_6384_linkid_.html).*

[11] *См.: Павроз А. В. Соискание ренты как категория политического анализа // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. — 2009. — № 2. — С. 84–94.*

региона. Прогрессирующее же расширение санкционированных государством рентных бенефиций, сокращая рыночную конкуренцию, делает экономику еще менее эффективной.

Возможно, именно по этой причине запланированные в прежних ФЦП мероприятия и объемы финансирования не будут сохранены: в 2012 г. Северо-Кавказскому региону сократили целевое финансирование. Правительство России урезало ФЦП «Юг России (2008–2013 годы)», вследствие чего федеральный бюджет сэкономит 15,7 млрд руб., и еще почти 2,2 млрд руб. останется в бюджетах регионов[12]. При этом принятие ФЦП по развитию Северного Кавказа, намеченное на этот год, откладывается до мая 2012 г.

Все вышеизложенное актуализирует проблему формирования экономической политики для вывода СКФО на путь догоняющего развития. При этом возникает дилемма: выбрать дирижистскую или институциональную модель экономического роста.

В дирижистской модели главная роль отводится государству, которое выделяет финансовые ресурсы, борется с провалами рынка, активно вторгаясь в рыночную систему. Системообразующим здесь выступает государственный спрос не только на товары и услуги, но и на институты, неудовлетворительное качество которых приводит к усилению государственного вмешательства в их функционирование.

Логика управленческих решений в отношении СКФО на протяжении всего времени реализовывалась и продолжает реализоваться именно в рамках дирижистской модели. Государство определяет приоритеты развития округа, концентрирует на них политический и финансовый ресурс, компенсируя низкое качество институтов своим значительным присутствием в экономике и ведущей ролью в инвестиционном процессе. В качестве драйверов роста экономики округа рассматривается реализация ФЦП, предусматривающих замещение недостатка частных инвестиций целенаправленными государственными инвестициями.

При этом можно указать как минимум на две ловушки, возникающие в рамках дирижистской модели. Первая — неэффективность расходования государственных средств, выделяемых на реализацию ФЦП. Вторая — зависимость инвестиционной активности в регионе от уровня бюджетных доходов, которые в значительной мере определяются конъюнктурой мировых рынков энергоносителей и состоянием мировых финансовых рынков. Следовательно, снижение доходов регионального бюджета повлечет недофинансирование программ или их полное сворачивание. Все это свидетельствует о необходимости направить вектор региональной экономической политики в сторону институциональной модели, суть которой заключается:

— в повышении эффективности и комплементарности институциональной среды, осуществлении глубокой институциональной модернизации, охватывающей не только технологические отрасли, но и всю экономику, а также социальные и политические институты;

---

[12] *Так, например, туристический комплекс получит из федерального бюджета гораздо меньше, чем предполагалось изначально: вместо 17,4 млрд только 7,6 млрд руб., а из региональных — 2,4 млрд вместо 3,52 млрд руб. Серьезно пострадают проекты в Кабардино-Балкарии (уменьшение финансирования из федерального бюджета на 64 %), Адыгее (на 43 %), Северной Осетии (на 62 %) и Калмыкии (на 95 %). Что касается других территорий, то финансирование Карачаево-Черкесии в рамках данной ФЦП снизится на 25 %, Дагестана — на 12 %.*

— в проведении приватизации с доминированием в ней не фискальных, а социальных и политических задач — формирование широкого слоя неолигархических собственников средств производства (среднего и крупного бизнеса);

— в защите прав собственности;

— в содействии конкуренции, формирующей спрос на инновации;

— в обеспечении верховенства права, демократическом общественном контроле государственных органов.

Важным направлением реализации институциональной модели в СКФО видится формирование институтов развития. Однако следует учитывать тот факт, что существенное улучшение институциональной среды — гораздо более трудоемкая и сложная задача, чем это казалось ранее. Более того, эффекты такой политики имеют отложенный характер, а в настоящем она может даже отрицательно повлиять на темпы роста.

В связи с этим можно предположить, что исходя из специфики региона наиболее эффективным станет совмещение дирижистской и институциональной моделей экономического роста. Подобная политика среднего пути, представляющая собой компромисс между двумя моделями, оправдана тем, что:

— спонтанная селекция институтов не всегда отбирает лучшие, оптимальные варианты;

— в России в качестве инициатора создания институциональных ограничений логически и исторически выступает государство, обеспечивающее потенциальную возможность достижения желаемых результатов с минимальными затратами;

— нецелесообразно копировать в условиях СКФО любую из существующих моделей из-за сложившейся в регионе нестабильной экономической и социально-политической ситуации.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ СКФО

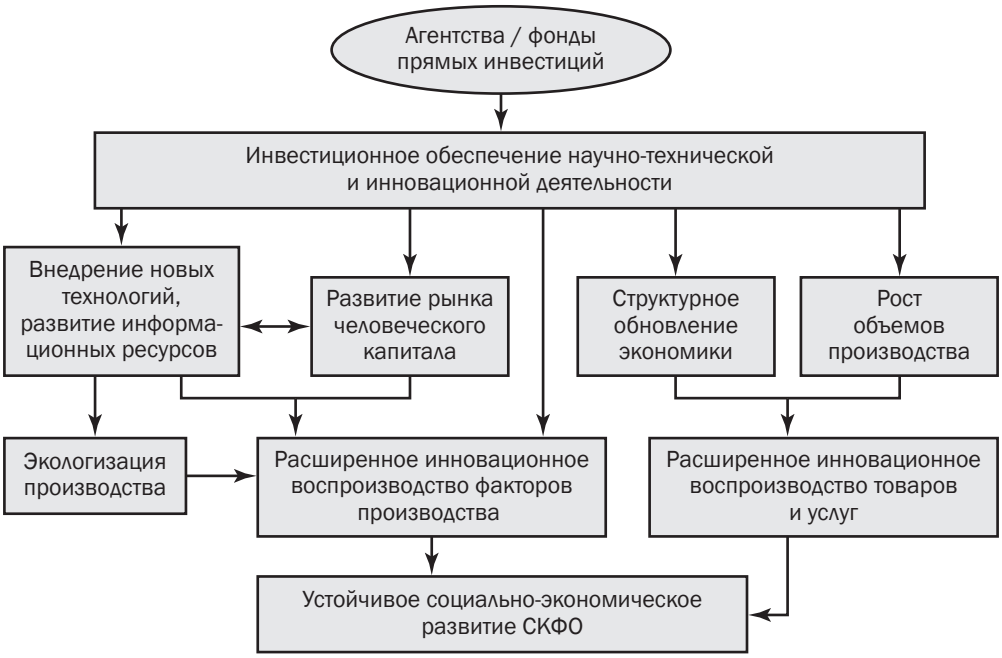
Несмотря на значительный объем финансовой помощи входящим в состав региона субъектам Федерации, большинство из которых продолжает оставаться реципиентами, средства федерального бюджета направляются в основном на поддержание социальной сферы. На стимулирование развития реального сектора экономики они практически не выделяются. В условиях дефицита инвестиционных ресурсов в СКФО актуализируется вопрос создания целостной системы финансирования модернизационных процессов. Она должна включать в себя как внебюджетное, так и государственное инвестирование и охватывать все этапы — начиная с процесса изыскания источников финансирования и заканчивая отслеживанием дальнейшего движения средств[13]. При этом следует отметить, что реализация ФЦП на территории СКФО позволила выработать наиболее эффективные формы взаимодействия региональных и федеральных структур в процессе распределения денежных потоков.

С учетом современного состояния российской финансовой системы все это обусловило интерес к новым механизмам доведения финансовых средств до реального сектора экономики и обеспечения инвестиционной активности, в качестве которых следует назвать такие институты развития, как фонды / агентства прямых инвестиций.

---

[13] *См.: Курнышева И. Р. Макроэкономическое развитие: тенденции и перспективы. — М.: Наука, 2005. — С. 246–247.*

Воздействие новых институтов развития на инвестиционную активность СКФО



Источник: разработано авторами.

Рассматривая фонд прямых инвестиций (ФПИ) как институт, призванный стимулировать деловую активность в СКФО, выделим следующие его функции:

— отбор наиболее эффективных инвестиционных проектов, отвечающих стратегическим целям регионального развития;

— аккумуляция инвестиционных средств, поступающих из различных источников;

— долевое финансирование данных инвестиционных проектов путем приобретения акций предприятий — инициаторов проектов, выпускаемых в целях привлечения инвестиционных ресурсов;

— поддержка хода реализации профинансированных инвестиционных проектов;

— поиск инвесторов, которые способны выступить в роли стратегических партнеров предприятий, реализующих приоритетные инвестиционные проекты;

— продажа акций предприятий, реализующих приоритетные инвестиционные проекты, стратегическим инвесторам;

— разработка и реализация механизма контроля за использованием инвестиций и обеспечение возвратности вложенных средств.

Авторитетные специалисты сходятся во мнении, что в настоящий момент прямые инвестиции выступают одним из самых конкурентных методов инвестирования. Финансовые аналитики прогнозируют увеличение размеров их использования в следующее десятилетие. О перспективности института ФПИ в нашей стране свидетельствует то, что в России заметно растут объемы сделок с их участием. Так, например, по данным британской аудиторской компании Ernst & Young, в 2011 г. объем инвестиций со стороны фондов увеличился почти в два раза и составил $4,2 млрд.

Специалисты компании утверждают, что на российском рынке рост прибыльности ФПИ может колебаться от 20 до 50 % в год, и этот показатель гораздо выше, чем у европейских фондов.

Начиная с 2005 г. на территории СКФО было создано несколько подобных инвестиционных структур: Агентство инвестиций и развития Юга России (2005 г.), Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости «Развитие Юга России» (2007 г.), ОАО «Агентство инвестиций и развития Кабардино-Балкарской Республики» (2007 г.)[14]. При этом следует отметить: несмотря на то, что финансовый кризис оказал существенное негативное влияние на их деятельность[15], некоторым из этих инвестиционных структур удалось реализовать целый ряд достаточно успешных проектов. Задача новых институтов — привлечение внебюджетных средств в экономику СКФО, что существенно расширяет возможности для развития приоритетных направлений инвестиционной деятельности в регионе.

Деятельность независимой профессиональной организации АИР Юга России[16] — реализация более 60 инвестиционных проектов: в Карачаево-Черкесии — производство сельскохозяйственной продукции («Разгуляй»), развитие горнолыжного курорта Архыз; в Дагестане — создание предприятий по производству цемента, в области малой энергетики и развитие портов. В рамках стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского региона основной задачей АИР стало раскрытие инвестиционного, экономического и торгового потенциала Юга России, что предполагает организацию более тесного сотрудничества с различными негосударственными структурами, в т. ч. Национальным агентством прямых инвестиций (НАПИ).

При участии Агентства инвестиций и развития на сегодняшний момент на территории Кабардино-Балкарии реализовано более 19 инвестиционных проектов, общая сумма инвестиций составила около 8 млрд руб. В портфель наиболее крупных инвестиционных проектов (стоимостью более 1,5 млрд руб.) вошли предприятия: «Борен Текстиль», «Консервпром», «Базис», «ЗЖБИ-2», «Теплосервис». Было создано более 2000 рабочих мест, что позитивно сказалось на занятости населения (в ближайшее время при реализации следующих проектов будет создано еще 5000 мест). Несмотря на отсутствие системы госгарантий, заявленной правительством для приоритетных направлений, сформирован реестр инвестиционных проектов преимущественно в сфере туризма, энергетики, сельского хозяйства (развитие горнолыжного курорта Приэльбрусье, реконструкция Тырнаузского горно-обогатительного комбината, создание комплекса «Земля Нартов», строительство малых ГЭС на реках Малка и Адыр-Су), при реализации которых планируемые отчисления

---

[14] *В России имеется и более ранняя практика создания подобных институтов. Так, в марте 2002 г. был образован Фонд инвестиционного развития Центрального федерального округа, а в ноябре 2004 г. создана государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан». Однако в основу этих структур была положена модель бюджетоориентированных фондов, неприемлемая для преимущественно дотационных южных российских регионов.*

[15] *См.: Давыденко В. Под наблюдением / Российская газета (http://www.rg.ru/2009/07/28/air.html); Информационный портал проДеньги.ru (http://www.prodengi.ru/Publications/).*

[16] *Учредителями выступили все субъекты ЮФО и СКФО, а также общественные организации «Российский союз промышленников и предпринимателей», «Деловая Россия». Деятельность АИР направлена на создание в округе условий, благоприятных для размещения инвестиций, продвижения регионов ЮФО в международном инвестиционном сообществе, профессиональное сопровождение и обслуживание потенциальных инвесторов.*

в бюджет составят примерно 1,5 млрд руб. Деятельность Агентства фокусируется на трех направлениях: финансирование инвестиционных проектов (в т. ч. в сфере малого предпринимательства), содействие в получении налоговых льгот, помощь в преодолении существующих административных барьеров. Отработаны эффективные технологии взаимодействия с крупнейшими банковскими структурами — Сбербанком, ВТБ и др.

В этой связи в качестве зоны ответственности данных структур должно быть определено управление портфелем инвестиций в наиболее перспективные предприятия экономики СКФО. Такие предприятия способны предложить экономически эффективные проекты, но не имеют возможности привлечь финансирование от частного сектора в связи с высоким уровнем инвестиционных рисков и транзакционных издержек, длительным сроком окупаемости, а также существенным превышением региональной эффективности над коммерческой эффективностью проекта. Возможность финансирования рисковых проектов, неприемлемых для частного капитала, открывается в связи с наличием у ФПИ более широких по сравнению с частным капиталом возможностей по диверсификации инвестиционных рисков, а также в связи с уменьшением ряда инвестиционных рисков и транзакционных издержек (особенно проявляющихся на предынвестиционной стадии) вследствие активной поддержки реализации проектов органами государственного управления.

Главный положительный момент механизма привлечения инвестиций с использованием потенциала новых финансовых институтов развития — то, что его реализация позволит ускорить переход социально-экономической системы округа от простого вида воспроизводства к расширенному, основанному на тесном взаимодействии всех хозяйствующих субъектов СКФО, внедрении научно-технических разработок и повышении уровня инновационной деятельности в регионе.

На институт ФПИ возлагаются особые надежды при реализации региональных инвестиционных проектов. При этом, как уже отмечалось, в СКФО важная роль на рынке прямых инвестиций отводится государству. Финансовая поддержка с его стороны будет способствовать ускоренному формированию институтов инновационного развития региона. Так, например, по результатам 2011 г. благодаря новым институтам развития прирост инвестиций на территории СКФО составил 15 % (в т. ч. в Ставропольском крае — 18 %, Карачаево-Черкесии — 17 %, Дагестане — 23 %), что выше среднероссийского уровня, составляющего 8 %.

Значимость новых институтов развития еще больше повышается в условиях, когда бюджетоориентированная инвестиционная политика уже себя исчерпала, во многом по причине того, что государственные инвестиции в экономику региона продемонстрировали свою неэффективность. Для увеличения инвестиционных возможностей мы полагаем целесообразным в дальнейшем расширить круг инвесторов ФПИ за счет страховых компаний, пенсионного фонда и других хозяйствующих субъектов.

Инвестиции, предоставляемые ФПИ с государственным участием, могут повысить привлекательность вложений в технологический сектор для частного капитала, что будет способствовать структурному обновлению региональной экономики и позволит в короткий срок обеспечить рост объемов производства как в традиционных, так и в новых отраслях. Все это дает основание рассматривать ФПИ в качестве особых институтов модернизации экономики СКФО, способствующих выводу региональной социально-экономической системы на траекторию догоняющего экономического развития.

В то же время в рамках предлагаемой для СКФО компромиссной модели экономического роста целесообразно продолжить реализацию ФЦП. Как показал проведенный анализ, их недостаточная эффективность на территории СКФО связана с низким качеством управления и контроля и не может служить основанием для отказа от инструментария целевого программирования.

Библиография

1. Киселева, Н. Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление. — Ростов-на-Дону: Издательство ЮФУ, 2008.
2. Курнышева, И. Р. Макроэкономическое развитие: тенденции и перспективы. — М.: Наука, 2005.
3. Овчинников, В. Н. Социально-экономические проблемы и ресурсы стабилизации положения на Северном Кавказе в новом геоэкономическом формате // Стратегические приоритеты модернизации экономики российских регионов: Северо-Кавказский вектор: Материалы всероссийской научной конференции («IV домбайские чтения»), Домбай, 12–16 апреля 2010 г. — Черкесск: Карачаево-Черкесская государственная технологическая академия, 2010.
4. Бородин, А. И., Киселева, Н. Н., Шаш, Н. Н. Оценка эффективности региональных экологических программ // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 49–62.
5. Павроз, А. В. Соискание ренты как категория политического анализа // Вестник Московского университета. Серия 12. Политические науки. — 2009. — № 2. — С. 84–94.
6. Аудиторы выявили нарушения в освоении бюджетов в СКФО [Электронный ресурс] / Коммерсантъ. — Режим доступа: http://www.kommersant.ru/News/1593794.
7. Бизнес и государство в России: фундаментальные проблемы взаимодействия и стратегии их преодоления [Электронный ресурс] / Российский профессиональный портал о лоббизме и Government Relations. — Режим доступа: http://lobbying.ru/content/sections/articleid_6384_linkid_.html.
8. Бюджетные средства в СКФО использовались с нарушениями [Электронный ресурс] / ГТРК «Ставрополье». — Режим доступа: http://www.stavropolye.tv/sfdnews/view/30184.
9. Давыденко, В. Под наблюдением [Электронный ресурс] / Российская газета. — Режим доступа: http://www.rg.ru/2009/07/28/air.html.
10. Информационный портал проДеньги.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.prodengi.ru/Publications/.
11. Сайт Российской Ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rvca.ru/rus/.

Ключевые слова:
теория фирмы, максимизация прибыли, формирование клиентуры, реализация ценностей

***К. Ояма**, д. э. н.,*
проф. Канагавского университета (Иокогама, Япония)
*(**e-mail: oyamak01@kanagawa-u.ac.jp**)*

Модель фирмы, основанная на реализации ценностей

В экономической теории основной функцией частного предприятия считается получение максимальной прибыли. Другими словами, экономическая модель предполагает, что цель фирмы — максимизация прибыли. Хотя эта модель ясна, она все же упрощенно представляет действительность, т. к. предполагает, что частные фирмы выполняют на рынке только производственную функцию. Их контрагентом выступает потребитель, относительно которого выдвигается гипотеза, что в экономике он является субъектом максимизации полезности.

Подобная экономическая модель помогает понять рыночный механизм и роль фирмы в целом. Однако она не способна объяснить поведение каждого частного предприятия в отдельности. К примеру, следует отметить, что на самом деле не любая фирма может добиваться максимизации прибыли — вследствие «ограниченной рациональности»[1].

В настоящей статье предлагается Модель фирмы, основанная на реализации ценностей (далее — Модель ценностей). В этой модели прибыль рассматривается не в качестве конечной цели, а лишь как средство выживания или средство реализации ценностей. Проще говоря, выдвигается тезис о том, что конечная цель каждого частного предприятия состоит в реализации ценностей.

Цель настоящей работы — разъяснить важность Модели ценностей. В современном индустриальном обществе до сих пор преобладала модель максимизации прибыли. Однако в действительности многие аспекты поведения фирмы показывают значимость Модели ценностей. В биологии, например, считается, что каждое живое существо стремится к сохранению численности своей популяции. С помощью такого предположения можно в общих чертах объяснить поведение практически любой особи. Однако подобная гипотеза становится слишком грубой, когда заходит речь о том, чтобы объяснить поведение, характерное для каждого отдельно взятого существа. Хотя ни один субъект не может выжить без пищи, совершенно очевидно, что пища не является смыслом жизни.

Точно так же можно сказать, что ни одно частное предприятие не способно выжить, не получая прибыли. Однако получение прибыли нельзя назвать конечной целью. Мы считаем, что получение прибыли — это средство выживания. Более того, каждое

[1] *Simon H. A. Administrative Behavior. — The Free Press, 1976.*

частное предприятие стремится остаться на плаву, чтобы как можно лучше реализовать свои собственные ценности. Такой взгляд на вещи позволяет полнее объяснить реальное поведение фирмы, чем гипотеза о максимизации прибыли.

Для того чтобы дать разъяснение прагматическому поведению фирмы, был выдвинут целый ряд теорий. Например, модель формирования клиентуры (Creating Customers Model) П. Ф. Друкера предполагает, что корпоративный субъект формирует свою клиентуру, а та, в свою очередь, способствует расширению или максимизации рыночной доли корпоративного субъекта. Согласно модели максимизации дохода (Revenue Maximization Model) У. Дж. Баумоля задача корпорации — максимизировать совокупный доход. Наконец, есть модель максимизации роста (Growth Maximization Model) Р. Марриса, согласно которой задача корпорации — максимизировать темпы роста, а не прибыльность.

И все же, по нашему мнению, для каждой частной фирмы привлечение клиентуры, завоевание доли рынка, получение дохода или повышение темпов роста гораздо важнее, чем прибыль, из-за стремления к максимально широкой реализации своих ценностей.

Сначала мы проанализируем несколько теорий фирмы, а затем рассмотрим Модель ценностей.

СУЩЕСТВУЮЩИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Модель максимизации прибыли

Данная модель четко и просто сформулирована. Возьмем дифференциальное уравнение

$$d\pi/dq = dpq/dq - dC/dq = 0,$$

где π – прибыль;
q – объем реализации продукции;
p – цена;
C – себестоимость.

Максимум прибыли π достигается при $d\pi/dq = 0$.

Условие максимизации прибыли — равенство цены и предельной себестоимости (*или равенство предельного дохода и предельных издержек — прим. ред.*). У самой эффективной компании цена будет максимально приближена к предельной себестоимости, но лишь с учетом действий конкурентов. Однако до того, как выбрана та или иная модель поведения на рынке, никому не известно, как будет выглядеть кривая спроса. Поэтому не каждая частная фирма может гнаться за максимизацией прибыли. На самом деле ни одно частное предприятие не может осуществить ее в силу неопределенности спроса.

Модель максимизации прибыли — классическая и самая простая, она помогает понять общую концепцию фирмы как производственной единицы. Данная модель — часть рыночного механизма, который осуществляет наиболее эффективное распределение экономических ресурсов, пока существует свободная конкуренция среди множества мелких частных фирм. Однако в силу ряда ограничений она не способна объяснить реальное корпоративное поведение.

Во-первых, любое предприятие связано «ограниченной рациональностью» выбора, поэтому в условиях неопределенности никакая частная фирма не может добиться максимизации прибыли.

Во-вторых, современный рынок, где огромную роль играет капитал, контролируется небольшим числом крупных компаний. Поэтому соревновательная функция реализуется не в полной мере. Мы не можем обсуждать современное индустриальное общество исходя из предположения о наличии совершенной конкуренции. В нем доминирует олигопольный рынок, а отнюдь не рынок совершенной конкуренции; при этом олигопольная конкуренция не обязательно обеспечивает наиболее эффективное распределение общественных ресурсов.

В-третьих, некоторые важные аспекты поведения частных предприятий нельзя понять, используя только модель максимизации прибыли. Например, компании порой идут на крупный риск, получая взамен не столь высокую отдачу. Более того, иногда в серьезных ситуациях компании, стремясь получить прибыль, выбирают не более легкий, а, напротив, более трудный путь. Мы можем сказать исходя из всего этого, что у каждой фирмы помимо прибыли имеется собственная цель или миссия.

Модель максимизации прибыли столь четко сформулирована, что, казалось бы, непременно должна доступно разъяснить, как действует рыночный механизм. В силу своей простоты она обладает большим влиянием в различных сообществах, включая деловое. Тем не менее модель максимизации прибыли может оказаться бесполезной, когда речь идет о разъяснении конкретного практического поведения того или иного частного предприятия.

Модель формирования клиентуры

П. Ф. Друкер считал, что важнейшая задача руководителей коммерческих предприятий — развитие потенциальных потребностей или рынков[2]. Эта деятельность идет на пользу потребителям. Руководитель коммерческого предприятия занимает такое положение, при котором он способен, сосредоточив различные ресурсы, произвести нечто полезное и ценное. Если он реализует полезность товаров или услуг, используя свой капитал, рабочую силу, материалы, информацию и опыт, то потенциальные нужды потребителей становятся очевидными и потенциальный рынок превращается в реальный.

Благодаря такому деловому поведению создаются новые рынки, а уже существующие расширяются, что приводит к появлению новых клиентов. Вот почему П. Ф. Друкер настаивает: цель фирмы — формировать клиентуру. Эта гипотеза в некоторой степени помогает разъяснить реальное поведение некоторых частных компаний.

Однако мы не можем не задаться вопросом: зачем фирма стремится создать себе клиентуру? Чтобы обеспечить надежное поступление прибыли или ради общественного престижа? Полагаем, что она делает это ради как можно более широкой реализации своих ценностей или идей.

Модель максимизации дохода

У. Дж. Баумоль выдвинул гипотезу, согласно которой каждое частное предприятие преследует цель максимизации совокупного дохода[3], поскольку, как правило, благодаря более высоким доходам руководство компаний повышает свое общественное положение. Конечная цель компании — максимизация дохода или темпов роста дохода. Эта модель более реалистична, нежели экономическая.

Однако и в ней какие-то аспекты поведения коммерческих предприятий не получают объяснения. Например, некоторые компании, занимающиеся высокими технологиями в информационной сфере, жертвуют доходами ради увеличения доли на рынке. Выпуск доминирующей на рынке модели того или иного товара — залог поступления прибыли в длительной перспективе.

Если таким компаниям удается завоевать значительную долю рынка, они могут перейти к стадии массового производства и благодаря накопленному опыту и эффекту масштаба добиться стремительного сокращения себестоимости. Постоянное внедрение новых разработок в индустрии высоких технологий заставляет работающие в ней компании непрерывно стремиться к расширению своего присутствия на рынке. Кроме того, увеличение присутствия на рынке помогает им напрямую рекламировать свой бренд, тем самым укрепляя его.

---

[2] *См.: Drucker P. F. Management: Tasks Responsibilities Practices. — Harper&Row Publishers, Inc., 1973.*

[3] *См.: Baumol W. J. Business Behavior, Value and Growth. — Macmillan, 1959.*

Модель максимизации темпов роста

Р. Маррис предположил, что частное предприятие стремится к максимизации темпов роста[4]. Главным образом он анализировал деятельность японских компаний в 1960–1970-е гг. В то время многие из них переживали стремительный рост. Однако коэффициент концентрации собственного капитала (отношение акционерного капитала к сумме активов) был у них чрезвычайно низок. По приблизительным данным, у крупных японских производственных компаний в 1970-х гг. он не превышал 20 %, что составляло лишь половину или треть от соответствующего тогдашнего показателя американских компаний.

Модель максимизации темпов роста выдвигает убедительную гипотезу в отношении практики хозяйствования с высоким уровнем привлечения заемных средств, которая обеспечивает стремительный рост в условиях процветания. Однако эта модель неприемлема при экономической депрессии, поскольку в трудные времена многие компании озабочены выживанием, а не ростом. Стало быть, ее нельзя считать универсальной.

Собственно говоря, в последнее время коэффициент концентрации собственного капитала у японских фирм-производителей приближается к 50 %. Данная тенденция показывает, что компании ставят финансовую безопасность выше эффективности капитальных вложений.

МОДЕЛЬ ФИРМЫ, ОСНОВАННАЯ НА РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕННОСТЕЙ

В рамках Модели ценностей выдвигается гипотеза о том, что всякое частное предприятие стремится как можно шире реализовать свои ценности или свою идеологию. В этой модели получение прибыли признается не конечной целью фирмы, а лишь средством для реализации ее целей. Аналогичным образом, средствами можно считать формирование клиентуры, получение дохода, повышение темпов роста или расширение доли рынка.

В компаниях, которые можно считать образцовыми, их ценности или идеология принимают форму отстаивания общественных интересов. Например, есть компании, которые борются за повышение общего благосостояния, развитие технологий, разрешение некоторых проблем экологии и т. д.

Некоторые частные предприятия порой оступаются в нравственном плане, например умышленно производят товары с серьезными дефектами или выпускают продукцию, которая может причинить вред здоровью людей или окружающей среде. Такие угрозы обычно возникают, когда прибыли уделяется чрезмерное внимание. В других случаях слишком низкая заработная плата или отправка опасных товаров на экспорт может объясняться предубеждениями против рабочих кадров или иностранцев. В любом случае позитивный или негативный подход может реализовываться в качестве ценностей или идеологии компании.

Эта модель описательная или нормативная?

Предлагаемая в настоящей статье Модель ценностей относится к типу описательных моделей. Мы можем с уверенностью утверждать, что любое частное предприятие имеет свои собственные ценности или свою идеологию, которыми определяется то или иное поведение, т. е. та или иная практика хозяйствования. Обычно компании нацелены на прибыль и рост. Однако их ценности влияют на то, каким образом они добиваются получения прибыли или как обеспечивают рост.

Разумеется, никакое предприятие не может выжить, не получая прибыли. Тем не менее, в том, как компании это делают, наблюдаются различия. Более того, они наблюдаются даже у тех фирм, которые обеспечили себе поступление прибыли или

[4] *См.: Marris R. A Model of the Managerial Enterprise // The Quarterly Journal of Economics. — 1963. — May.*

добились устоявшегося положения. Данные различия вызываются разницей подходов к ценностям или идеологии фирмы, т. к. именно последние определяют практику хозяйствования и побуждают компанию к деятельности.

Например, компания, которая уделяет повышенное внимание экономической прибыли, может добиться серьезного сокращения издержек, однако ее чрезмерная озабоченность этой проблемой может привести к серьезным проблемам или незаконным действиям. А компания, для которой важнее всего рост, может чересчур агрессивно проводить диверсификацию сфер своей деловой активности.

После того как выбранная практика хозяйствования принесла фирме успех, ценности или идеология фирмы влияют на то, как она будет тратить деньги, как воспользуется завоеванным положением и как станет использовать имеющиеся у нее ресурсы. Иначе говоря, они определяют как процесс достижения целей, так и содержание самих этих целей. Именно поэтому мы утверждаем, что что частные предприятия пытаются реализовать их в рамках обоих этих процессов.

С другой стороны, если брать нормативный подход, то можно сказать, что всякая компания непременно должна исповедовать здоровые ценности или идеологию: например, проникнуться духом служения обществу или гражданственностью, отдавать себе отчет в социальной значимости или социальном воздействии своей деятельности и т. д. Говоря другими словами, компания не должна придерживаться слишком эгоистической идеологии и не должна придавать чрезмерного значения прибыли. Такой вывод следует из рассуждения о ценностях. Мы можем считать это общей этической моделью фирмы, предлагаемой на основании нормативных суждений, которые определяют социальную ответственность фирмы или ее поведение как заинтересованной стороны.

ДИСКУССИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ

Негативная теория этического поведения в бизнесе

Наиболее известная теория, которая утверждает, что фирма должна преследовать только коммерческую прибыль, не отвлекаясь ни какую этическую цель, принадлежит М. Фридману[5]. Ученый заявлял, что руководитель частной корпорации несет ответственность только перед акционерами, т. е. собственниками компании. Поэтому в системе свободного предпринимательства, основанной на частной собственности, социальная ответственность коммерческой фирмы состоит в увеличении ее прибыли.

Разумеется, в условиях рынка со свободной конкуренцией компания, получающая большую прибыль, может принести больше пользы обществу. Поскольку потребители предпочитают товары с более высокой степенью полезности, компания, способная производить их, может получить большую прибыль.

Направленная на получение прибыли деятельность конкурентоспособных компаний может способствовать развитию результативных или эффективных производственных систем, систем сбыта и т. д. Если компания снижает издержки мошенническими способами, это может привести к выпуску бракованных товаров, а впоследствии и к падению прибыли. Вот почему стремление к увеличению прибыли вполне совместимо с социальной ответственностью.

Кроме того, М. Фридман настаивал, что если бы руководитель корпорации преследовал какие-либо другие этические цели, помимо увеличения прибыли (например, ратовал бы за развитие культуры или улучшение окружающей среды), то тем самым он бы сократил норму прибыли для акционеров и стал бы тратить их деньги.

---

[5] *См.: Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits // Ethics in Business and Economics. Vol. 1, Chap. 16. / T. Donaldson & T. W. Dunfee. — Dartmouth, 1997.*

Позитивная теория этического поведения в бизнесе

Представительной теорией, противостоящей теории М. Фридмана, можно считать ту, что сформулирована К. Дж. Эрроу. Согласно ей этическая деятельность индивидов способствует повышению экономической эффективности в целом[6]. К. Дж. Эрроу приводит несколько причин социальной неэффективности неограниченной максимизации прибыли частным коммерческим предприятием.

Первая причина заключается в олигопольной природе современного рынка. Рынок занят небольшим числом компаний, и выбор для потребителя довольно невелик. В подобных стесненных для конкуренции условиях неэффективная компания или даже компания, производящая некачественные товары, вполне способна выживать, по крайней мере, до некоторой степени. К. Дж. Эрроу также считает, что свободная конкуренция не может существовать долгое время, а неизбежно, причем в самые непродолжительные сроки, приводит к появлению олигополии. По этой причине нельзя ожидать, что практика хозяйствования, направленная на максимизацию прибыли, позволит добиться социальной эффективности.

Вторая причина — отрицательное воздействие на экономику внешних факторов нерыночного характера. Хотя энергичное соперничество может привести к загрязнению окружающей среды или перегрузкам в различных системах жизнеобеспечения, подобные социальные издержки никто покрывать не согласен. Поэтому максимизация прибыли не обязательно приводит к эффективности.

Третья причина — ассиметричное распределение информации между сторонами обмена. К. Дж. Эрроу подчеркивает, что зачастую фирма лучше осведомлена о состоянии различных товаров и услуг, а также о последствиях их применения, чем покупатель. Подобное неравенство в информированности чревато опасностью совершения опасных действий: например, фирмы могут скрывать те или иные риски либо вводить потребителя в заблуждение относительно вредных последствий использования товара или услуги и т. п. В таких условиях максимизация прибыли оказывается нежелательной с социальной точки зрения. О. И. Уильямсон также указывает, что небольшое число сделок и ассиметричное распределение информации способны приводить к конъюнктурным действиям[7]. Подобные социальные потери или беспринципное поведение, обусловленные максимизацией прибыли, могут, разумеется, быть ограничены решениями органов государственной власти либо законодательно. Однако ограничения со стороны государства приводят к росту расходов на надзор и управление. Другим типом социальных издержек можно считать распространенность судебных исков.

К. Дж. Эрроу утверждает, что признанные этические нормы могут внести значительный вклад в повышение экономической эффективности. Если этические кодексы или нормы будут приняты повсеместно, любая фирма и любой человек смогут приобретать материалы, товары или услуги надлежащего качества по приемлемой цене и, соответственно, социальная эффективность существенно вырастет. Эти явления были описаны еще М. Вебером[8].

ПРИМЕРЫ ОБРАЗЦОВЫХ ЯПОНСКИХ КОМПАНИЙ

Mitsubishi Corporation

Рассматривая случай Mitsubishi Corporation, мы можем подтвердить: с начала своего образования компания стремилась как реализовать корпоративные ценности, так и добиться прибыли.

---

[6] *См.: Arrow K. J. Social Responsibility and Economic Efficiency. Op. cit. Chap. 7. / T. Donaldson & T. W. Dunfee. — Dartmouth, 1997.*

[7] *См.: Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. — Free Press, 1975.*

[8] *См.: Weber M. Die protestantische Ethik und der «Geist» des Kapitalismus. — Tubingen, 1905.*

Mitsubishi была основана г-ном Ивасаки в 1873 г. В начале ее существования перед ней стояла задача не допустить в Японию иностранные транспортные компании. Ивасаки полагал, что современная японская промышленность не сможет развиваться, если страна будет зависеть от системы экспедирования иностранных транспортных компаний. Именно поэтому Mitsubishi включилась в острую конкурентную борьбу с американской Pacific Mail Company и британской P&O Company. Через два года, выдержав соперничество, судоходная компания Mitsubishi стала господствовать повсюду на японском побережье и, более того, заняла часть береговой линии Китая.

Можно сделать вывод, что, бесспорно, осуществляя свою хозяйственную деятельность, Mitsubishi отстаивала и свои ценности, которые заключались в поддержке национальной независимости.

Hitachi Corporation

Hitachi Corporation, основанная г-ном Одайрой в 1920 г., занималась тяжелым электромашиностроением. Одайра исповедовал идеологию создания оригинальной японской технологии. Hitachi шла рискованным путем, отринув более легкий — путь зарабатывания прибыли. Корпорация прикладывала огромные усилия для создания собственной оригинальной технологии без привлечения иностранных компаний.

В момент Великого землетрясения Канто в 1923 г. Одайра решил, что Hitachi должна отдать все силы восстановлению равнины Канто, включая город Токио. В регионе Токио — Иокагама токийская электрическая компания Shibaura (в настоящее время — Toshiba) была одной из крупнейших компаний, понесших значительный ущерб от землетрясения. Располагавшиеся в зоне землетрясения и серьезно пострадавшие компании едва ли могли заказать необходимое им оборудование по обычным ценам. С другой стороны, заказы, поступавшие из региона Осака — Кобе, можно было выполнять по высокой цене. Однако, пока шло восстановление региона Токио — Иокагама, Одайра отказывал в приемке выгодных заказов из региона Осака — Кобе, сосредоточив все усилия на восстановительных работах.

В тот период оригинальные технологии, разработанные Hitachi, широко использовались как государством, так и многими частными компаниями. Безусловно, мы можем утверждать, что в этом случае фирма стремилась не только добиться прибыли, но и реализовать определенную идеологию и ценности. Сегодня Hitachi — одна из наиболее творчески одаренных компаний в индустрии высоких технологий, которая считает фундаментальные исследования важным фактором при создании уникальных технологий.

Panasonic

Panasonic (ранее — Matsushita Electric Company) была основана г-ном Мацушита в 1918 г. и занималась изготовлением различных электроинструментов. Мацушита придерживался идеологии повышения общественного благосостояния через развитие бытовой электротехники.

В 1950-х гг., когда холодильники стоили очень дорого, редкая среднестатистическая японская семья могла позволить себе иметь холодильник. Это приводило к тому, что в летнее время дети нередко получали отравление испорченными продуктами. Приложив немалые усилия, Мацушита разработал модели холодильников, которые могли продаваться по приемлемой цене. Это было достигнуто благодаря системе массового производства, основанной на принципе, который использовался на конвейерных линиях автомобильного завода Ford Motor Company. Организация производства, получившая известность как система Форда, позволяла получать экономию за счет масштабов: крупные стандартные детали могли быть собраны за короткое время. Подобная система массового выпуска продукции помогла сократить значительные производственные издержки и наладить выпуск недорогих холодильников, которые широко приобретались семьями со средним достатком. Разумеется, Мацушита получил огромную прибыль, однако при этом он четко ощущал, что помогает спасти множество детей, которые составляют будущее нации.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Необходимо признать, что Модель ценностей — это описательная гипотеза. Хотя любая фирма стремится получить прибыль, однако из этого отнюдь не следует, что получение прибыли — ее конечная цель. Понять, что конечная, или реальная, цель фирмы — реализация ее ценностей или идеологии, можно, рассмотрев прибыль и деятельность по ее получению с двух точек зрения.

Во-первых, в деятельности, направленной на получение прибыли, отражаются ценности фирмы. Ценности или идеология влияют на способ получения прибыли. Исходя из них предприятие решает, в какой сфере вести деятельность, каким образом снижать издержки, как сокращать рабочую силу, увеличивать инвестиции или диверсифицировать бизнес — и тем самым повысить прибыль.

Во-вторых, следует рассмотреть, как компания тратит полученную прибыль. Ценности корпорации влияют и на этот процесс, т. е., например, на то, сколько она расходует на выплату дивидендов акционерам или зарплаты работникам, вкладывает в оборудование, в НИОКР, тратит на благотворительность.

Разумеется, поскольку управление предприятием — процесс интегрированный, обе вышеназванные сферы взаимосвязаны. Однако, рассматривая, какого подхода компания придерживается в этих двух областях, можно догадаться, какие ценности или какую идеологию она исповедует.

Распространение здоровых ценностей фирмы

Для того чтобы деятельность, направленная на получение прибыли, совмещалась с социальной ответственностью, важно широко распространять здоровые ценности или идеологию. Модель максимизации прибыли порой заставляет фирмы, чрезмерно озабоченные получением доходов, придерживаться ложных ценностей, поскольку неудержимая погоня за прибылью становится для них смыслом жизни.

Довод о том, что фирма несет дополнительную ответственность перед обществом, не перевешивает поверхностные, сиюминутные, мимолетные соображения до тех пор, пока фирма сама не осознает свою ответственность как субъекта, заинтересованного в процветании общества. В этом смысле Модель ценностей может служить орудием для привития фирмам чувства гражданской и социальной ответственности; при этом надо иметь в виду, что корпоративные ценности и идеология обычно отражаются на поведении фирмы, результатах ее деятельности, а порой и обуславливают ее выживание.

Подводя итоги, можно сказать, что неправильная практика хозяйствования, выражающаяся в повышенном внимании к получению прибыли в ущерб здоровой социальной ответственности, объясняется тем, что что прибыль возводится в ранг ценности. Более того, некоторые образцовые компании, существующие на протяжении многих десятилетий, демонстрируют, что антисоциальные ценности, такие как чрезмерное увлечение прибыльностью, могут привести к краху бизнеса и падению той самой прибыли, за которой компания неумеренно гонится.

Таким образом, Модель фирмы, основанной на реализации ценностей, может способствовать поощрению и развитию социальной ответственности компаний.

Библиография

1. Simon, H. A. Administrative Behavior. — The Free Press, 1976.
2. Drucker, P. F. Management: Tasks Responsibilities Practices. — Harper&Row Publishers, Inc., 1973.
3. Baumol, W. J. Business Behavior, Value and Growth. — Macmillan, 1959.
4. Marris, R. A Model of the Managerial Enterprise // The Quarterly Journal of Economics. — 1963. — May.
5. Friedman, M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits // Ethics in Business and Economics. Vol. 1, Chap. 16. / T. Donaldson & T. W. Dunfee. — Dartmouth, 1997.
6. Arrow, K. J. Social Responsibility and Economic Efficiency. Op. cit. Chap. 7. / T. Donaldson & T. W. Dunfee. — Dartmouth, 1997.
7. Williamson, O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. — Free Press, 1975.
8. Weber, M. Die protestantische Ethik und der «Geist» des Kapitalismus. — Tubingen, 1905.

Ключевые слова:
программно-целевые принципы,
эффективность управления,
система сбалансированных показателей

***Д. В. Бриль**, к. э. н.,*
начальник Управления внутреннего контроля (аудита)
и оценки эффективности деятельности
Федерального казначейства,
доц. кафедры «Финансы» ГУМФ
*(**e-mail: dbrill@roskazna.ru**)*

Новации в развитии Федерального казначейства

Естественный рост вещей нельзя остановить ни на миг.
Гуань Инь Цзы

Требования к органам государственной власти со стороны населения и бизнеса постоянно растут. В контексте борьбы с последствиями экономического кризиса в мире, особенно в США и Европейском союзе, наблюдается переосмысление роли и миссии государства в условиях рыночной экономики. Сегодня общество ожидает от государственных органов усиления влияния на развитие социально-экономической ситуации, более эффективного и гибкого регулирования рынка, в частности рынка капитала.

Для России, достаточно сильно почувствовавшей глобальный финансовый кризис, эта задача также актуальна. Руководство государства предприняло ряд существенных мер по ужесточению контроля за бюджетными расходами и сделало важные шаги к увеличению перспективы бюджетного планирования. Основное направление действий государственной власти в условиях кризиса — повышение эффективности бюджетного планирования и расходования бюджетных средств, что позволит наиболее рационально распределять ограниченные ресурсы между приоритетными направлениями деятельности.

Общество и власть осознают, что повышение эффективности работы органов государственной власти в финансовой сфере находится в числе приоритетов Правительства России. Оно может быть реализовано за счет комплексного анализа и планирования работы государственных органов. Эта идея была четко обозначена еще в Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах[1] (далее — Концепция). В частности, в 6-м разделе Концепции важнейшим условием построения эффективной бюджетной системы было названо развитие программно-целевых методов бюджетного планирования. Реализацию этот подход получил в требованиях к ежегодному предоставлению субъектами бюджетного планирования (СБП) докладов о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНДов). Постановлением Правительства РФ от 22 мая 2004 г. № 249[2] было утверждено

[1] *См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» / Российская газета (http://www.rg.ru/2004/06/01/budzhet-dok.html).*

[2] *Там же.*

соответствующее Положение, установившее основные принципы, а также правила подготовки и представления докладов. Более поздним дополнением к указанному Положению стали Методические рекомендации по подготовке ДРОНДа, утвержденные Минфином России совместно с Минэкономразвития России, где были сведены базовые требования к его содержанию.

Отметим, что в Федеральном казначействе с большим вниманием отнеслись к задаче повышения эффективности функционирования ведомства. Им был выработан собственный механизм подготовки ДРОНДа, учитывающий контекст деятельности службы, работающей, согласно своей миссии, в интересах граждан России в целях укрепления устойчивости, надежности и прозрачности финансовой системы России, а также обеспечения сохранности финансовых средств публично-правовых образований.

Государственному сектору требуется жесткая основа для увеличения результативности. Дальнейшее повышение эффективности управления по результатам возможно за счет совершенствования механизмов комплексного управления различными областями деятельности. В этом ключе важной вехой на пути внедрения программно-целевых принципов управления в государственном секторе должен считаться перевод деятельности учреждений на систему государственных программ. В дополнение к типовым стандартам и нормативам появляется гибкая система постановки целей и определения соответствующих им результатов. Фиксированные требования к органу государственной власти должны быть преобразованы в систему динамичных бюджетных заданий. Это, в свою очередь, позволит адаптировать действия органов власти к постоянно меняющимся экономическим условиям и социальным запросам.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА (ПЦП)

На протяжении многих лет управление в государственном секторе было ориентировано на традиционные статичные нормативы, стандарты и сложившуюся инфраструктуру. В то же время помимо эффективного использования сложившейся инфраструктуры к целям органов власти относится и удовлетворение новых общественно-политических запросов. Программно-целевой подход к бюджетированию как инструмент повышения эффективности государственных расходов в контексте усиления связки «потребность — действие — результат» позволяет распределять финансовые средства не просто по видам затрат, а по программам или стратегическим целям, ведущим к удовлетворению определенной нужды или решению конкретной общественно значимой задачи. Переход на новые принципы должен осуществляться не только в системе целеполагания, он обязательно должен касаться всех стадий бюджетного процесса: составление и рассмотрение проекта бюджета, утверждение и исполнение бюджета, рассмотрение и утверждение отчета об исполнении бюджета. В тех странах, где последовательно реализуются принципы программно-целевого бюджетирования (например, в США, Австралии), правительство, законодатели и общественность получают эффективный и понятный инструмент распределения ресурсов по видам услуг, которые государство обязуется предоставить своим гражданам.

Как уже отмечалось, ПЦП оказывает влияние на все стадии бюджетного процесса — программно-целевой характер принимают и исполнение бюджетов СБП, и контроль за их исполнением. Исходная идея планирования по результатам заключается в том, что специалисты общественного сектора, как и специалисты частного (основная миссия которых — обеспечение прибыльности предприятия), при достижении поставленных целей должны использовать финансы с максимальной отдачей. Поскольку традиционно частный сектор опережает государственный во внедрении инноваций, обладая большей гибкостью и не неся больших социальных рисков, основная тенденция в развитии ПЦП в России (и во всем мире) сегодня — адаптация инструментария корпоративного финансового менеджмента к целям и задачам управления ресурсами общественного сектора в условиях ограниченности ресурсной базы. В частности, ПЦП реализуется в виде технологии бюджетирования, ориентированного на результат (БОР),

которую можно определить как систему бюджетного планирования, связывающую произведенные расходы с ожидаемой отдачей от этих расходов.

Одна из основных задач, стоящих перед органами власти и, в частности, перед Федеральным казначейством в рамках внедрения инструментов планирования по результатам, — это создание у специалистов моральной и финансовой заинтересованности в достижении конкретных результатов их деятельности, а в конечном итоге и результатов деятельности всей службы. В этой связи сохраняется вопрос выработки в рамках существующих бюджетных и нормативно-правовых ограничений четких правил мотивирования персонала, обеспечивающих максимальное стимулирование специалистов для исполнения возложенных на них функций и достижения необходимых результатов.

Акцент на совершенствование программно-целевых принципов управления в государственном секторе задает Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011–2013 годах[3], которое ставит задачу повсеместного внедрения данных принципов деятельности органов исполнительной власти всех уровней. В свою очередь, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года[4] подчеркивается, что в процесс государственного управления должны внедряться современные методы и механизмы стратегического планирования и управления по результатам, увязанные с механизмами принятия бюджетных решений. В настоящее время во многих регионах и ряде органов исполнительной власти России уже разработана и действует система показателей бюджетирования, ориентированного на результаты деятельности[5].

Через ПЦП может быть реализована комплексная система мотивирования, охватывающая едиными принципами все структурные подразделения органа исполнительной власти и весь персонал. При этом каждый сотрудник должен однозначно понимать свои роль и место в достижении ведомством установленных целей — для этого он должен иметь корректно сформулированные личные цели и ощущать постоянный контроль за их достижением. Мотивирование должно включать как исчерпывающую моральную, так и достойную финансовую составляющую.

Разумеется, целесообразным может считаться подход, при котором использование инструментов управления по результатам (например, БОР) происходит одновременно с сохранением определенных стандартов и нормативов, которые также являются основой оценки как эффективности реализации процессов, так и деятельности конкретных подразделений и сотрудников. Напомним, что главной целью внедрения БОР было стремление анализировать соответствие затраченных ресурсов полученным прямым конечным результатам. Ведь БОР помогает оценивать эффективность тех или иных видов деятельности, финансируемых из бюджета. Однако мы вынуждены признать, что в некоторых случаях на практике наблюдается всего лишь замена прежних «вечных» статистических показателей новыми динамическими (ежегодными). Например, планирование бюджетных расходов для обеспечения общедоступности и бесплатности общего образования в пределах государственных образовательных стандартов осуществляется ежегодно исходя из потенциальной численности учащихся, а расходы распределяются по статьям сметы расходов бюджетных учреждений. Такой подход, безусловно, правильный, однако неполный, потому что не позволяет определить реальную эффективность бюджетного финансирования образовательного процесса. Конечно, новые показатели дают более корректную информацию, позволяющую лучше оценивать достижения органов власти. Однако хотя индексацию соответствующих показателей расходов предыдущего года заменило планирование потребностей,

---

[3] *См.: Официальный сайт Президента Российской Федерации (http://kremlin.ru/acts/8192).*

[4] *См.: Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации (http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n1662_red_08.08.2009).*

[5] *См., например: Реструктуризация бюджетной сферы и повышение эффективности расходов региональных и местных бюджетов. — М.: Институт экономики переходного периода, 2005.*

базирующееся на анализе приоритетов и ожидаемых результатов, последние нередко берутся не в конечных потребительских благах, а в объемах освоенных бюджетных средств или в созданных материальных объектах. Конкретный распространенный пример: освоение бюджетных средств на благоустройство территорий, когда текущие расходы и работы капитального характера, не включенные в целевые программы, планируются исходя из существующей практики и привязаны, например, к такому показателю, как площадь благоустроенной территории, но не к уровню удовлетворенности жителей как конечных получателей данной услуги.

Внедрение передовых принципов бюджетирования, управленческого учета и мотивирования должно стимулировать ответственность сотрудников и заинтересованность ведомств в повышении эффективности и достижении соответствующих результатов[6]. Во-первых, ПЦП мотивирует исполнителей за счет экономических стимулов — премий за исполнение плана. Во-вторых, он служит обоснованием для выделения бюджетных средств. Однако позиция Минфина России внесла коррективы в реализацию этого подхода, поскольку привязка финансирования к ДРОНДам пока не стала ключевым условием получения федерального финансирования. Таким образом, принцип прямого мотивирования не реализован, и, следовательно, ПЦП в государственной службе не внедрен в полном объеме.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПЦП В ФЕДЕРАЛЬНОМ КАЗНАЧЕЙСТВЕ

Система управления по результатам воплотилась в методологии БОР. Задачами внедрения БОР стали: создание информационной базы для принятия эффективных управленческих решений, для оценки (и непосредственно сама оценка) эффективности функционирования и результативности деятельности; распределение ресурсов по поставленным целям деятельности и направлениям и их концентрация; повышение эффективности контроля за достижением результатов и исполнением решений. Важными результирующими задачами стали определение персональной ответственности должностных лиц за решение возложенных на них задач и достижение показателей результативности и эффективности их деятельности.

Зачем данная методика понадобилась Федеральному казначейству? Оно так же, как и любое государственное ведомство, нуждается в развитии инструментария ПЦП. Поступательное развитие Казначейства напрямую связано с необходимостью создания действенной методики оценки эффективности его работы, включая использование им финансовых ресурсов. Структура и динамика его расходов должны быть сопряжены с целями государства в соответствующей сфере деятельности. Планирование бюджета необходимо осуществлять в жесткой привязке к конкретным планам и проектам. Важно отметить, что методика ПЦП позволит адекватно оценивать ведомство только в том случае, если будет охватывать своим вниманием каждого работника: в частности, расходы на содержание каждого сотрудника могут быть соотнесены с его вкладом в достижение конкретных результатов. «Непрограммные», т. е. не запланированные ранее и не увязанные с конкретными показателями, расходы должны быть практически полностью исключены. Кроме того, именно ПЦП может рассматриваться как эффективный инструмент управления деятельностью Федерального казначейства в условиях реализации государственных программ, когда требуется каскадировать основные мероприятия до уровня целей (и индикаторов) ведомства вплоть до каждого структурного подразделения и сотрудника. Причем встает задача «перевести» шкалу оценки результатов государственной программы в русло оценки эффективности работы самого ведомства.

Что уже сделано? В деле внедрения ПЦП и БОР Федеральное казначейство не отстает от других ведомств, а в каких-то аспектах даже может считаться первопроходцем. Действующая система управления результатами привязана к итогам деятельности

---

[6] *См.: Юсупова С. Я. Теория и практика внедрения системы контроллинга в условиях информационного общества: дис. ... д. э. н.; Финансовая академия при Правительстве РФ. — М., 2008.*

всей службы в целом: за отчетный период издан приказ об оценке результативности этой деятельности; также установлен порядок определения и оценки результативности персональной деятельности федеральных государственных гражданских служащих, замещающих должности в Центральном аппарате (ЦА) и Управлении Федерального казначейства (УФК)[7]. Выполнение или невыполнение показателей деятельности фиксируется относительно каждого гражданского служащего по каждому из показателей. Одновременно с этим внедрена оценка структурных подразделений, которая осуществляется на основе специально разработанных таблиц. Они заполняются начальниками структурных подразделений, утверждаются начальником соответствующего управления ЦА, согласовываются заместителем руководителя Федерального казначейства, координирующим деятельность данного управления ЦА. Далее оценка результативности деятельности структурного подразделения осуществляется в три этапа:

1. Определяется индекс результативности выполнения каждой задачи, отраженной в таблице.

2. Рассчитывается индекс результативности деятельности подразделения.

3. Руководителем Федерального казначейства делается вывод об эффективности работы подразделения.

Таким образом, оценка труда в Федеральном казначействе имеет коллегиальное и личностное измерения, что должно позволить эффективно управлять производительностью сотрудников и их мотивацией. Но результаты работы сотрудника пока еще не привязаны к премии и другим аспектам личной эффективности. С другой стороны, удачным примером эффективного использования программно-целевого планирования в деятельности Федерального казначейства может служить проект «Модернизация казначейской системы Российской Федерации». Его реализация позволила сбалансировать работу ведомства по результатам, ресурсам и срокам, а также обозначить новые горизонты, стремление к которым будет определять траекторию его развития на ближайшие годы. Федеральное казначейство на практике применило наиболее прогрессивный подход к повышению эффективности ведомственных бюджетных расходов, который мы условно назовем «бюджетные ножницы». Эти «ножницы» можно представить в виде двух «лезвий», синхронно работающих по принципу рычага в руках руководителя Федерального казначейства. Одно из них — это планирование по результатам, а другое — конкурентное размещение заказов. Благодаря этому инструменту Федеральное казначейство постоянно оптимизирует («урезает») свои расходы, повышая, таким образом, их эффективность.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ — ПЕРЕДОВАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

В мире постоянно идет поиск новых управленческих технологий, позволяющих повысить конкурентоспособность бизнеса или социальную результативность общественных и государственных организаций. Передний край борьбы за эффективность сегодня — в связи с тенденциями глобализации среды деятельности и информатизации внутренних процессов — находится в области разработки методик, объединяющих разрозненные сферы и показатели работы в целостную систему. Последней из подобных разработок, во внедрении которой уже преуспел корпоративный сектор, в т. ч. в России, следует признать Систему сбалансированных показателей (ССП). Данный подход позволяет значительно повысить управляемость и работоспособность сложных, комплексных структур. Применение ССП обеспечивает взаимосвязь стратегических задач с ежедневными, направляя деятельность всей организации на их достижение.

В российской системе органов власти уже заложена основа для ССП. Анализ Бюджетного кодекса РФ (ст. 80, 173–175, 179 и др.) показывает, что в нем законодательно регламентируется необходимость разработки плана развития государственного

[7] *Согласно Приказам Федерального казначейства от 23 марта 2010 г. № 63 и от 17 мая 2010 г. № 114.*

и муниципального секторов экономики, причем под государственным сектором подразумеваются и государственные унитарные предприятия. Основой такого планирования как раз и могла бы стать система сбалансированных плановых показателей развития государственного сектора вообще и органов исполнительной власти в частности. Создание подобной системы и накопление в ней массива информации, отражающей эффективность и тенденции развития, должны послужить основой формирования стратегии бюджетного регулирования.

В дальнейшем Федеральному казначейству следует совершенствовать систему управления по результатам, усиливать ее комплексность. Базовым стимулом для развития подобной системы может считаться необходимость упрочения связей между целями и конечными результатами использования бюджетных средств в рамках требований по повышению эффективности бюджетных расходов. Использование комплексных критериев оценки деятельности Федерального казначейства и его сотрудников приведет к совершенствованию работы службы и к усилению контроля за использованием бюджетных средств.

Среди основных выгод от внедрения ССП для Федерального казначейства можно в первом приближении назвать: определение перспективных задач развития и концентрацию ограниченных ресурсов на их выполнении; увязку стратегии и результатов (в дополнение к БОР); комплексную оценку эффективности деятельности функциональных единиц вплоть до конкретных сотрудников, ведущую к организации единой управленческой инфраструктуры Федерального казначейства. ССП как методология не просто соответствует духу ПЦП, а является его логическим продолжением, соединяя различные направления и механизмы функционирования Федерального казначейства в единый комплекс достижения целей. В этом смысле важнейшее преимущество ССП в том, что она позволяет привязать каждое конкретное действие организации к определенной цели и измерить его результаты за счет целевых показателей. Дальнейшее направление внедрения ССП в Федеральном казначействе — реализация прямой связи между целями ведомства и показателями эффективности, а также между показателями эффективности и системой мотивирования сотрудников.

Библиография

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2011–2013 годах [Электронный ресурс] / Официальный сайт Президента Российской Федерации. — Режим доступа: http://kremlin.ru/acts/8192.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasp_2008_n1662_red_08.08.2009.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» [Электронный ресурс] / Российская газета. — Режим доступа: http://www.rg.ru/2004/06/01/budzhet-dok.html.
4. Приказ Федерального казначейства от 17 мая 2010 г. № 114 «Об утверждении Порядка определения и оценки результативности деятельности отделов управлений центрального аппарата Федерального казначейства» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12075825/.
5. Приказ Федерального казначейства от 23 марта 2010 г. № 63 «Об утверждении Порядка определения и оценки результативности деятельности федеральных государственных гражданских служащих, замещающих должности федеральной государственной гражданской службы в центральном аппарате Федерального казначейства» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12075826/.
6. Реструктуризация бюджетной сферы и повышение эффективности расходов региональных и местных бюджетов. — М.: Институт экономики переходного периода, 2005.
7. Юсупова, С. Я. Теория и практика внедрения системы контроллинга в условиях информационного общества: дис. ... д. э. н.; Финансовая академия при Правительстве РФ. — М., 2008.

Ключевые слова:
международное экономическое сотрудничество, Содружество Независимых Государств, координация налоговой политики, Модельный Налоговый кодекс СНГ, сближение налоговых систем

***И. В. Горский**, д. э. н., проф. кафедры «Государственные доходы» ГУМФ (**e-mail: igor-gorskij@yandex.ru**)*

Модельный Налоговый кодекс СНГ как инструмент интеграции

В глобализирующемся мире у государств нет альтернативы активному включению в мирохозяйственные процессы. Как показывает мировой опыт, одной из эффективных форм присоединения страны к этим процессам является ее участие в региональных международных организациях. При этом от выбора стратегии и способов интеграции во многом зависит дальнейшее экономическое развитие той или иной страны.

В русле прогрессивных общемировых тенденций строят свои отношения и государства, образовавшиеся на территории бывшего Советского Союза. За минувшие два десятилетия ими были задействованы разнообразные модели взаимовыгодного сотрудничества — Таможенный союз, Содружество Независимых Государств (СНГ), Единое экономическое пространство, Евразийское экономическое сообщество, Организация Договора о коллективной безопасности и др. В то же время можно смело утверждать, что возможности этих моделей для стран — членов СНГ далеко не исчерпаны.

Важнейшими направлениями развития взаимодействия государств СНГ продолжают оставаться: сближение национальных условий хозяйствования, снижение административных барьеров и экономических издержек ведения бизнеса, укрепление исторически сложившихся и доказавших свою эффективность производственных, торговых, научно-технических и культурных связей в рамках СНГ. Именно этому способствует Модельный Налоговый кодекс для государств — участников СНГ (далее — МНК).

Вопрос о сближении национальных законодательств встал вместе с образованием СНГ. Неудивительно, что налоговые отношения в числе первых оказались в сфере правового сотрудничества. Работа велась непосредственно под руководством депутатов национальных законодательных органов из Постоянной комиссии Межпарламентской Ассамблеи СНГ по экономике и финансам (далее — Постоянная комиссия). К середине

1990-х гг. из представителей финансовых и налоговых органов, а также деятелей науки были созданы рабочие группы по подготовке МНК, которые регулярно докладывали на заседаниях Постоянной комиссии о результатах своей деятельности.

Работа над МНК проводилась в русле общей координации хозяйственного законодательства, имеющей для стран — членов СНГ двойной эффект: первый состоит в совершенствовании национальных налоговых систем путем приобщения (и заимствования) проверенных опытом передовых форм и методов налогообложения; второй заключается в стратегическом сближении налоговых режимов стран СНГ, что способствует развитию экономических взаимосвязей.

Создание эффективной налоговой системы СНГ предполагает глубокий анализ национальных законодательств по налогам. Можно сказать, что работа в этом направлении велась с учетом двух принципиальных моментов — максимального сближения методологических подходов к налогообложению и широкого маневрирования второстепенными деталями налогового законодательства.

Сочетание этих двух принципов наилучшим образом отвечает сегодня задаче унификации налогового законодательства СНГ, а их реализацию можно наблюдать на примере любого из представленных проектов налогов, где строго определяются такие элементы, как субъект, объект налога или налоговая база, в то время как льготы, порядок и сроки уплаты налогов оставлены на усмотрение национальных законодательств. Именно такой подход позволяет обеспечить баланс двух неотъемлемых характеристик любой современной налоговой системы — эффективности и справедливости.

СОЗДАНИЕ МОДЕЛЬНОГО НАЛОГОВОГО КОДЕКСА СНГ

Модельный закон — международный акт, имеющий рекомендательный характер. Основная его идея — унификация законодательств разных государств, согласование законодательной деятельности. Практика разработки типовых кодексов широко представлена в США для установления единообразия в законодательстве штатов[1]. Важнейшим итогом первого этапа работы над МНК стало принятие Межпарламентской Ассамблеей СНГ в декабре 2000 г. Общей части МНК[2] (аналог первой части Налогового кодекса РФ), где устанавливались виды налогов, определялись основные понятия и правила поведения в одной из важнейших для бизнеса сфер государственного регулирования — в налоговой сфере.

В частности, Общая часть МНК устанавливала перечень основных налогов (общегосударственных и местных), в который входили:

— налог на добавленную стоимость;
— акцизы;
— налог на прибыль (доход) организаций;
— подоходный налог с физических лиц;
— взносы в государственные социальные внебюджетные фонды, или социальный налог;
— государственная пошлина;
— таможенная пошлина и таможенные сборы;
— налог на использование природных ресурсов и природной среды;
— налог на имущество;
— земельный налог;
— налог на наследование и дарение;
— общегосударственные и местные лицензионные сборы.

---

[1] *См.: Энциклопедия юриста / Сайт словарей и энциклопедий «Академик» (http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_law/1259/модельный).*

[2] *См.: Сайт Всеобщей конфедерации профсоюзов (http://old.vkp.ru/sng.html).*

В 2000-е гг. продолжалась работа по наполнению МНК конкретным содержанием — подготавливалась Специальная часть, в которой прописывались отдельные виды налогов, подобно тому, как это представлено во второй части НК РФ. Трудности, с которыми пришлось столкнуться в процессе работы на этом этапе, обусловливались прежде всего национальными различиями в методологии налогообложения, что, в свою очередь, предопределялось объективными особенностями социально-экономических условий в странах СНГ. Среди таких особенностей можно отметить, к примеру, то, что один и тот же налог в одних странах относится к разряду государственных, а в других — местных; в одних налоговой базой земельного налога служит кадастровая стоимость, в других — площадь земельного участка; многочисленны и чрезвычайно многообразны виды юридически значимых действий, за совершение которых взимается госпошлина: в России — около 150, в Беларуси — 100, в Казахстане — 50.

В этих и многих других случаях при работе над проектами приходилось выбирать компромиссные варианты, которые в дальнейшем согласовывались в результате обсуждений на Постоянной комиссии. На этом этапе свою заинтересованность демонстрировали представители всех стран, но особенно активное участие в обсуждении принимали делегации Азербайджана, Беларуси, Казахстана, Молдовы, России. Подготовка глав Специальной части МНК не ограничивалась формальным объединением отдельных норм национальных налоговых законодательств или выбором их наиболее продвинутых положений. Представляемые проекты не только учитывали лучший опыт стран СНГ, но принимали во внимание сложившуюся налоговую практику дальнего зарубежья, а также положения и рекомендации налоговой теории, что в целом ориентировало проекты на упрощение администрирования налогов и снижение издержек налогоплательщика. В частности, при разработке ряда налогов использовались идеи, представленные в «Основах мирового налогового кодекса»[3].

Наиболее острая проблема сегодня — актуализация Общей части МНК. За прошедшее время в такой динамичной сфере, как налоги, всеми государствами в налоговые законодательства были внесены многочисленные и существенные изменения, затрагивающие принципы и главные процедуры налогообложения, а некоторые из них приняли свои налоговые кодексы.

В ряде случаев работа над МНК выявила не вполне оправданную тенденцию к заимствованию «передового» западного опыта. Так, в налоговом законодательстве большинства стран СНГ лицензионные сборы не образуют самостоятельного элемента системы налогообложения (лишь Налоговый кодекс Беларуси относит к республиканским налогам «Регистрационные и лицензионные сборы», и в Казахстане перечень налогов включает «Лицензионный сбор за право занятия отдельными видами деятельности»). Тем не менее во всех странах существуют платежи, обусловленные предоставлением права (разрешения) на осуществление определенных видов деятельности. Так, например, в Киргизии действуют «Налог на право использования местной символики», «Сбор за право проведения местных аукционов...», «Налог на право охоты и рыболовства»; в Казахстане — «Сбор за выдачу разрешения на использование...». В России гл. 25.1 НК РФ «Сборы за пользование объектами животного мира и...» и во многом гл. 25.2 «Водный налог» носят «лицензионный» характер, ибо предусматривают обязательное получение пользователем лицензии (разрешения). Подобные формулировки присутствуют в законодательстве Узбекистана и Украины.

Следует отметить, что общей тенденцией развития налогового законодательства в СНГ становится движение от лицензионных сборов к платежам пошлинного характера,

[3] *Hussey W. M., Lubick D. C. Basic world tax code and commentary / Tax Analysts in Arlington. — Va., 1996.*

т. е. от разрешительного к уведомительному, регистрационному порядку регулирования отдельных видов деятельности. То, что движение это во многом носит «косметический» характер, можно видеть на следующих примерах. Скажем, в Налоговом кодексе Молдовы нет таких понятий, как «лицензия», «разрешение», «сбор за право...», но это вовсе не означает отсутствия в стране регламентируемых, в т. ч. и налогами, сфер. Второй пример: в России отказались от группы разрешительных налогов, и теперь вместо лицензионных сборов взимается государственная пошлина «за совершение действий, связанных с выдачей разрешений...», «за предоставление лицензий на...» и т. д. Смысл подобной «реформы» неясен.

Проблема в том, что абсолютно нормальный для рыночной экономики, но имеющий свои пределы процесс дерегулирования бизнеса сопровождается затушевыванием финансовой (доходной) стороны дела. Поскольку всегда будут существовать специфические виды деятельности, находящиеся под особым контролем (учетом) общества и требующие специального разрешения на их осуществление, нет никакого смысла скрывать доходную составляющую финансовых взаимоотношений между тем, кто разрешает, и тем, кому разрешают. Соответственно, есть все основания для «разрешительных» налогов.

Другими примерами малоумного следования модным теориям могут служить налог с наследств, который истребили в СНГ (нет его и в МНК), или плоская ставка индивидуального подоходного налога, не используемая ни в одной развитой стране.

Надо сказать, что на момент принятия действующей редакции Общей части МНК не вполне ясно осознавалась «субординация» модельных законов с системами национального права. Модельный кодекс — рекомендательный акт. Между тем принятая Общая часть МНК содержит положения, не укладывающиеся в национальное налоговое законодательство. Так, ни один налоговый кодекс государств СНГ не включает МНК в налоговое законодательство страны, как того требует п. 1 ст. 2 Общей части МНК. Там же в ст. 1 указывается на то, что МНК должен приниматься во внимание конституциями стран при установлении основ налоговой системы, чего опять-таки нет ни в одной стране. И таких «разночтений» немало.

Учитывая, что налоговое законодательство тесно увязывается с другими отраслями права, необходимо также более строгое соотнесение МНК с иными модельными законами СНГ (кодекс модельный гражданский, земельный, о недрах и др.). Все это свидетельствует о необходимости совершенствования МНК и прежде всего его Общей части. Не случайно ее обновление включено в план работы Постоянной комиссии[4].

Главное предназначение модельного закона — унификация законодательств разных государств, согласование законодательной деятельности. Но унификация законодательств не может быть самоцелью, она служит средством для достижения целей более высокого порядка — развития связей и общего подъема экономики и культуры. Это особенно важно в области налогового законодательства в силу обязательного характера его норм.

Если говорить об оценке сегодняшнего состояния правового регулирования налоговых отношений в странах СНГ, то следует признать их значительное разнообразие. Разумеется, для всех стран СНГ создание современных налоговых систем — дело новое и сложное, а их движение на этом пути отличалось особенностями, касающимися как некоторых формальных показателей, так и принципиальных положений.

К примеру, количество установленных налогов в странах СНГ различается в три раза, а наибольшее их число — в Казахстане. И это при том, что Казахстан имеет один

[4] *См.: Сайт Межпарламентской Ассамблеи государств — участников СНГ (http://www.iacis.ru/html/).*

из самых «продвинутых» налоговых кодексов: он включает около 700 статей и детально прописывает многие процедуры, не упоминаемые в кодексах других стран. Скажем, в НК РФ вопросам обжалования посвящено шесть статей, тогда как в Налоговом кодексе Казахстана (на 01.01.2011) — 22 статьи.

Количество налогов в некоторых странах (без специальных налоговых режимов) в 2009–2010 гг.

Страна	Всего налогов	В том числе	
		государственных	местных
Азербайджан	13	9	4
Беларусь	21	17	4
Грузия	7	5	2
Казахстан	29	29	—
Киргизия	8	6	2
Молдова	20	6	14
Россия	13	8	5
Таджикистан	20	16	4
Туркменистан	11	6	5
Узбекистан	12	6	6
Украина (проект НК)	23	15	8

Источник: составлено автором.

Характеризуя в целом налоговые системы стран СНГ, нельзя не упомянуть подготовленный PricewaterhouseCoopers совместно с Всемирным банком «Рейтинг налоговых систем 2011»[5], в котором проводится сравнение простоты уплаты налогов. Согласно ему из 183 стран Беларусь находится на последнем месте, Украина занимает 181-е, Армения — 159-е, Россия — «почетное» 134-е место. При всей условности расчетов такие показатели не делают чести СНГ.

Один из выводов, который следует из анализа налоговых кодексов, состоит в том, что различия в налоговых системах государств — членов СНГ во многих случаях вызваны субъективными факторами, противоречат современным рекомендациям налоговой теории и влекут за собой неоправданные издержки по уплате и взиманию налогов.

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ МНК

Работа по совершенствованию МНК (и в первую очередь его Общей части) призвана не только согласовать, унифицировать наиболее существенные положения национальных налоговых законодательств, но и привести действующую редакцию МНК в соответствие с изменившимися экономическими, политическими, правовыми, информационными и другими условиями.

Но МНК, подчеркнем еще раз, не должен ограничиваться задачей согласования и сближения законодательств стран СНГ. Не менее важна его роль как ориентира для движения национальных налоговых отношений к лучшим мировым моделям налогообложения. Поэтому неотъемлемое требование в работе над МНК — учет современных тенденций развития налоговой сферы, достижений финансовой науки и удачных практических результатов мировой налоговой практики.

[5] *См.: Рейтинг налоговых систем 2011 / Социальный портал BuhBiz (http://buhbiz.com.ua/blog/business_in_the_world/148.html.*

Основные цели совершенствования МНК заключаются в том, чтобы Налоговый кодекс СНГ:

— стал единым документом, включающим все основные правила налогообложения: принципы организации налоговой системы, права и обязанности участников налоговых отношений, формы и методы налогового контроля, виды правонарушений налогового законодательства и ответственности за их совершение, порядок обжалования и т. д.;

— сохранил принятую структуру кодекса: части, разделы, главы, пункты;

— основывался на анализе национальных налоговых кодексов и обеспечил преемственность положительно зарекомендовавших себя действующих налоговых норм и процедур; дал единую трактовку употребляемым в МНК понятиям; устранил имеющиеся пробелы и противоречия; исключил устаревшие нормы, фактически утратившие силу, и неэффективные положения, которые не имеют механизмов реализации;

— стал программой развития национальных налоговых систем в странах СНГ на принципах эффективности и справедливости налогообложения; привел к расширению возможностей экономического и культурного сотрудничества как между государствами СНГ, так и за его пределами.

Главные направления повышения качества налоговых систем давно известны — упрощение налогов и улучшение их администрирования: широкая база, невысокие ставки, простота исчисления и уплаты. Вопросы количества налогов и их распределения по бюджетам сегодня не имеют решающего значения, поскольку очень сильно завязаны на особенностях исторического и национального опыта. Следует сосредоточить внимание на наиболее существенных для всех стран налогах (доходах): уничтожать льготы; истреблять так называемый регулирующий компонент налогов, за которым не стоит ничего, кроме попытки лоббистов «исправить» в свою пользу экономические законы; противостоять либеральным наскокам на государство, подобным тем, какими российский бизнес загнал-таки в тупик пенсионную систему.

Возможными этапами работы с согласованными сроками завершения могли бы стать: подготовка плана актуализации МНК, его обсуждение, доработка по результатам обсуждения, рассмотрение доработанного варианта, его принятие и т. д. Трудность осуществления данных этапов в настоящее время связана также с угрозой нового кризиса, когда некоторые страны могут предпочесть индивидуальные действия. Но и в этом случае Межпарламентская Ассамблея СНГ просто обязана предложить эффективные общие меры противодействия кризису.

И последнее. Экономические и геостратегические интересы России не допускают дальнейшего ослабления ее влияния на постсоветском пространстве, а главным инструментом такого влияния остаются сегодня интеграционные процессы, в т. ч. и в налоговой сфере. Поэтому Совет Федерации Федерального Собрания, курирующий налоговое законодательство СНГ, и другие государственные органы власти России должны активно поддержать работу над Модельным Налоговым кодексом СНГ.

Библиография

1. Рейтинг налоговых систем 2011 [Электронный ресурс] / Социальный портал BuhBiz. — Режим доступа: http://buhbiz.com.ua/blog/business_in_the_world/148.html.
2. Энциклопедия юриста [Электронный ресурс] / Сайт словарей и энциклопедий «Академик». — Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_law/1259/модельный.
3. Сайт Всеобщей конфедерации профсоюзов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://old.vkp.ru/sng.html.
4. Сайт Межпарламентской Ассамблеи государств — участников СНГ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.iacis.ru/html/.
5. Hussey, W. M., Lubick, D. C. Basic world tax code and commentary / Tax Analysts in Arlington. — Va., 1996.

Ключевые слова:
мировой экономический кризис,
кризис суверенного долга, торговый дисбаланс,
баланс счета текущих операций,
денежная политика, модель IS-LM,
модель AS-AD, ловушка стагфляции

***П. Е. Жуков**, к. э. н.,*
доц. кафедры «Финансовый менеджмент»
Финансового университета
при Правительстве России
(***e-mail: joukov@rambler.ru***)

Кризис суверенного долга и эффективность государственной политики

Мировой экономический кризис вступил в новую фазу — кризиса суверенного долга. Пока он затронул только зону евро, но в будущем вполне может распространиться на другие страны, если только политика стимулирования экономики путем увеличения государственных расходов не сменится более сдержанной политикой сбалансированного бюджета.

Последнее соглашение об общей бюджетной политике стран ЕС может стать важным шагом в этом направлении, но его выполнение пока никем не гарантировано. Накануне саммита ЕС Председатель Европейского совета Х. Ромпей заявил, что Евросоюз проходит через опасный период, когда кризис уже стал системным. А 5 декабря 2011 г. агентство Standard & Poor's (S&P) объявило, что долгосрочные суверенные кредитные рейтинги 15 из 17 стран еврозоны, включая Францию и Германию, могут быть понижены. В результате 9 декабря 2011 г. 25 из 27 стран ЕС (кроме Великобритании и Чехии) договорились о значительном ужесточении контроля за соблюдением Маастрихтских критериев — первичный дефицит бюджета не должен превышать 0,5 %, а общий — 3 %[1]. Однако нет никаких гарантий, что эти новые соглашения будут соблюдаться, если учесть, что и требования Маастрихтского договора сегодня не выполняются даже Францией, Германией и Великобританией.

Главный фактор финансовых рисков сегодня — Греция, которая, несмотря на все меры ЕС, фактически уже является банкротом и близка к дефолту, поскольку ее рейтинги приблизились к уровню С — последнему перед дефолтом (по версии S&P — это частичный дефолт). Угроза полного дефолта Греции считается крайне реальной, несмотря

[1] *См.: Кованская Н. Бюджетное соглашение не для всех / Информационное агентство «Объединенная Европа» (http://uenews.ru/content/news/90/6050/?month=2&year=2012&bxajaxid).*

на то что 7 декабря 2011 г. Парламент Греции поддержал бюджет на 2012 г., предполагающий первичный дефицит бюджета в 5,4 % ВВП; а в 2011 г. ее бюджетный дефицит был 9 % ВВП. При этом ранее было достигнуто соглашение с институциональными инвесторами (включая крупнейшие банки ЕС) об обмене греческих государственных облигаций с дисконтом в 50 % (фактически — о списании половины долга). Парадоксальность ситуации в том, что при этом Греция охвачена социальными протестами против планов бюджетной экономии.

Тенденции к ужесточению бюджетной политики можно видеть в США, где председатель Комитета по бюджету П. Райан предложил сбалансированный вариант бюджета (The Path to Prosperity[2]), предполагающий существенное сокращение бюджетных расходов и постепенный переход к первичному профициту бюджета, т. е. к погашению процентов по долгу за счет доходов, а не новых займов.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ВТОРОЙ ВОЛНЫ МИРОВОГО КРИЗИСА

Общий государственный долг США (федеральный и штатов) уже превысил $15 трлн (это более чем 100 % ВВП, из которых федеральный долг — 70 % ВВП) и продолжает увеличиваться. Однако у США существуют серьезные преимущества перед Европой — Федеральная резервная система США в отличие от Европейского центрального банка (ЕЦБ) отвечает не только за стабильность валюты, но и за экономическое развитие и готова выступать кредитором последней инстанции по государственному долгу.

Это преимущество пока работает, т. к. успокаивает инвесторов. Очевидно, что если чрезмерная денежная эмиссия создаст угрозу гиперинфляции, то это преимущество обратится в недостаток. Но несмотря на некоторое увеличение денежной массы М3 в 2007–2011 гг. (с $12 трлн до $15 трлн), курс доллара к евро имеет тенденцию к повышению и программа денежного смягчения на него не слишком повлияла (по темпам прироста денежной массы М2 США намного отстает от России, где этот показатель в 2010 г. составил 28,5 % против 3,9 % в США).

Кризис суверенного долга в Европе возник именно в результате того, что антикризисная политика государств ЕС привела к резкому увеличению государственных заимствований, а это, в свою очередь, повысило риски государственного долга. Таким образом, противодействуя депрессии, вызванной кризисом 2008 г., европейские страны сами создали предпосылки для новой волны кризиса. В настоящий момент страны ЕС перед лицом кризиса суверенного долга планируют переход к достаточно жесткой фискальной политике. Однако она неизбежно приведет к тому, что искусственный подъем, основанный на денежном стимулировании экономики, сменится новой стагнацией или даже рецессией (ОЭСР прогнозирует сокращение ВВП стран ЕС на 0,6 % в 2012 г.).

Создание Европейского фонда финансовой стабильности (European Financial Stability Facility — EFSF) объемом €400 млрд и дополнительное выделение ЕС для этой же цели €200 млрд МВФ несомненно сможет закрыть самую острую проблему — государственный долг Греции (€300 млрд), которая неспособна обслуживать свои обязательства. Однако, по мнению МВФ, размеры EFSF этой самой стабильности пока не гарантируют[3].

---

[2] *Сайт Комитета по бюджету Конгресса США (http://budget.house.gov/UploadedFiles/PathToProsperityFY2012.pdf).*

[3] *См.: О глобальной финансовой стабильности. Бюллетень состояния рынков / Международный валютный фонд (http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fmu/2012/01/0112r.pdf).*

Даже если общие ограничения бюджетного дефицита ЕС будут приняты, но система взаимопомощи не будет налажена и ЕЦБ продолжит сохранять свою позицию невмешательства, то весьма велика вероятность того, что в 2012 г. произойдет если не полное крушение евро как единой валюты стран ЕС, то, по крайней мере, выбытие из еврозоны Греции (а возможно, и других стран, например Португалии)[4]. В любом случае последние прогнозы МВФ по экономическому росту снижены, а в зоне евро ожидается депрессия, что повышает риски дефолта по суверенному долгу[5]. Вопрос о том, когда завершится нынешний экономический кризис, пока не имеет ответа, прежде всего потому, что до сих пор не установлены механизмы этого кризиса. То, что современная экономическая теория не дает ясного ответа на эти вопросы, — общепризнанный факт, хотя история экономических кризисов служит предметом исследования для значительного числа экономистов[6]. В данной статье обосновывается гипотеза о том, что причина кризиса — несбалансированность торговли между развитыми и развивающимися странами. Некоторые идеи, лежащие в ее основе, можно найти в главе 4 доклада МВФ[7].

ТОРГОВЫЙ ДИСБАЛАНС — ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РИСКА ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСА

Рассмотрим модель глобального кризиса, возникающего в результате взаимодействия двух экономик — U (по первой букве USA) и C (по первой букве China). Первая обладает свойствами экономически развитой страны с высоким уровнем жизни, высокой заработной платой, высокими налогами и сильной социальной защитой наемных работников, а вторая — свойствами развивающейся страны с низким уровнем жизни, низкой заработной платой и слабой социальной защитой наемных работников. Основные причины возникновения кризиса — долгосрочная негибкость цен на рынках труда и капитала экономики C и неадекватные меры государственного регулирования[8].

В результате переноса производства у экономики U возникает перманентный дефицит счета текущих операций по отношению к экономике C, который в соответствии с уравнением баланса компенсируется инвестициями из C в U. Это приводит к избыточному денежному предложению в U, росту цен на неторгуемые товары (не являющиеся объектом международной торговли)[9], а также вместе с мерами правительства U по поддержке экономики создает условия для роста дефицита бюджета и внешнего долга U.

Таким образом, можно сделать вывод: **механизм развития современного экономического кризиса запускается несбалансированностью торговли между развитыми и развивающимися странами, созданной переносом производственных мощностей из первых во вторые**. Соответственно, любая государственная антикризисная политика, не устраняющая постоянное нарушение торгового баланса, не может быть эффективной.

---

[4] *См.: Планета Goldman Sachs: что ждет мир в 2012 году? / Вести Экономика (http://www.vestifinance.ru/articles/5361).*

[5] *См.: Перспективы развития мировой экономики / Международный валютный фонд (http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/update/01/pdf/0112r.pdf).*

[6] *См., например: Franklin A., Gale D. Understanding Financial Crises. — Oxford University Press, 2007.*

[7] *См.: Перспективы развития мировой экономики. Замедление роста, увеличение рисков / Международный валютный фонд (http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/textr.pdf).*

[8] *См.: Жуков П. Е. Модель мирового экономического кризиса, основанная на отношениях двух блоков — развитых и развивающихся стран // Materiały VII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami — 2011», Volume 20. Ekonomiczne nauki. — Przemyśl: Nauka i studia. — P. 53–65.*

[9] *См.: Burda M., Wyplosz C. Macroeconomics. — Oxford University Press, 1998.*

Выделим общее сальдо счета текущих операций блока стран U с блоком стран C. Допустим, что страны 1, 2, 3 ... *N* можно разбить на два крупных блока, один из которых (C) будет представлять экономику развивающихся стран, а второй (U) — развитых. Пусть страны с 1 до *M* — развивающиеся, а страны с (*M* + 1) до *N* — развитые.

Обозначим сумму двустороннего торгового баланса и факторного дохода как $Д_{i, j}$. Тогда

$$Д_{i, j} = (\text{Экспорт из } i \text{ в } j) - (\text{Импорт из } j \text{ в } i) + \Delta_{ij} \text{ факторного дохода}, \quad (1)$$

где *i* — номер страны-экспортера;
j — номер страны-импортера.

Очевидно, что $Д_{i, j} = -Д_{j, i}$, т. к. положительный итог суммы двустороннего торгового баланса и факторного дохода для одной страны означает отрицательный итог для другой. Приведем пример матрицы для пяти стран, где страны 1, 2 и 3 — развивающиеся, а страны 4 и 5 — развитые.

Вид матрицы двустороннего баланса счета текущих операций

№ страны	1	2	3	4	5
1	0	$Д_{1, 2}$	$Д_{1, 3}$	$Д_{1, 4}$	$Д_{1, 5}$
2	$-Д_{1, 2}$	0	$Д_{2, 3}$	$Д_{2, 4}$	$Д_{2, 5}$
3	$-Д_{1, 3}$	$-Д_{2, 3}$	0	$Д_{3, 4}$	$Д_{3, 5}$
4	$-Д_{1, 4}$	$-Д_{2, 4}$	$-Д_{3, 4}$	0	$Д_{4, 5}$
5	$-Д_{1, 5}$	$-Д_{2, 5}$	$-Д_{3, 5}$	$-Д_{4, 5}$	0

Источник: составлено автором.

Для каждой страны *i* (номер строки) сумма элементов матрицы баланса счета текущих операций по всем странам-контрагентам *j* (номер столбца) показывает общий результат:

$$P_i = \sum_{j = 1, N} Д_{i, j}. \quad (2)$$

При этом торговля стран каждого блока будет рассматриваться как внутренняя, и тогда дефицит счета текущих операций блока U:

$$Д_{U, C} = \sum_{i = M + 1, N} \sum_{j = 1, M} Д_{i, j}. \quad (3)$$

Обозначения U и C взяты потому, что наиболее крупными и характерными представителями этих блоков являются США и Китай, но к блоку U, очевидно, необходимо отнести и все страны зоны евро, а также развитые страны, не входящие в нее, в т. ч. Великобританию, Канаду, Австралию, Японию, Тайвань, Южную Корею и др.; а к блоку C кроме Китая — Индию, Вьетнам, Малайзию, Мексику, Бразилию и др.[10]

Основной критерий отнесения страны к блоку U — если перенос производства из этой страны в типичную страну из блока C, с учетом всех явных и неявных издержек, приводит к увеличению рентабельности собственного капитала инвестора ROE. Эквивалентная формулировка — если типичный инвестиционный проект в стране C приносит

[10] *См.: Перспективы развития мировой экономики. Замедление роста, увеличение рисков / Международный валютный фонд (http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/textr.pdf).*

больший NPV (чистый дисконтированный доход), чем в стране U. При выборе любого из двух указанных критериев перенос производства из развитой страны в развивающуюся приведет к увеличению стоимости корпорации, а значит, к увеличению доходов акционеров.

Фундаментальные различия между блоками U и C связаны со следующими факторами (в т. ч. нерыночного характера, порожденными государственной политикой):

— гибкий курс и полная конвертируемость валют блока U (либо даже единая валюта, как в случае стран зоны евро) и негибкий курс и неполная конвертируемость валют блока C (данный фактор важен потому, что если страна имеет полностью конвертируемую валюту с гибким курсом, то в результате притока капитала ее валюта будет стоить дороже и ее конкурентные преимущества ослабнут);

— высокий уровень налогообложения внутри блока U и существенно более низкий — внутри блока C (это крайне важный фактор высокой конкурентоспособности блока C, который также порожден государственной политикой, хотя его нельзя считать нерыночным, т. к. более высокие налоги в блоке U должны компенсироваться более высоким уровнем публичных услуг);

— высокий уровень расходов на наемных работников (зарплата и социальные взносы) внутри блока U и существенно более низкий — внутри блока C (этот фактор носит в основном рыночный характер).

В качестве дополнительного фактора может также выступать высокая защищенность прав наемных работников внутри блока U и существенно более низкая — внутри блока C.

Кроме рыночных стимулов, существующих объективно, страны блока C также могут использовать нерыночные меры государственного протекционизма, сдерживая импорт и поощряя импортозамещение с целью ускорения экономического развития.

Если бы курсы валют в странах U и C были полностью гибкими, а также если бы в странах C отсутствовали нерыночные меры государственного протекционизма (искусственно сдерживающие импорт), то мировая торговля должна была бы перейти в состояние равновесия[11], но этого не происходит. Это говорит о серьезном искажающем влиянии нерыночных факторов, включающих негибкость валютных курсов и меры государственного протекционизма в развивающихся странах.

Накопленный дефицит счета текущих операций не всегда возникает в только в развитых странах, а профицит — в развивающихся. Развитые страны, обладающие высокими конкурентными преимуществами (скандинавские страны, Франция, Япония и Германия), имеют накопленный профицит. Развивающиеся страны, использующие гибкий валютный курс (например, Бразилия и Индия), — накопленный дефицит. Эффект отношений блоков U и C наиболее очевидно проявляется в двусторонних отношениях Китая и США.

ПЕРЕНОС ПРОИЗВОДСТВ И ДИСБАЛАНС МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Если у блока C достаточное количество высококвалифицированной рабочей силы (обладающей высоким уровнем образования) и достаточный уровень защищенности иностранных инвестиций, то он имеет очевидные преимущества перед блоком U для размещения производства, поскольку в нем:

— заработная плата значительно ниже из-за низкого уровня жизни и низкого уровня национального валютного курса по ППС;

[11] *См.: Burda M., Wyplosz C. Macroeconomics. — Oxford University Press, 1998.*

— налоги на прибыль, имущество и заработную плату значительно ниже из-за низкого уровня социальной защиты и налоговых льгот для иностранных инвесторов (в условиях сильной государственной политики привлечения иностранных инвестиций);

— слабые механизмы защиты интересов наемных работников (например, отсутствие профсоюзов) делают возможным более интенсивное использование труда работников, более жесткий контроль и быстрое их увольнение при необходимости, а также гарантируют стабильность заработной платы и отсутствие требований по ее повышению.

Рисунок 1

Схема развития глобального экономического кризиса

Источник: составлено автором.

Далее мы рассмотрим условно пять этапов процесса перемещения производства из блока U в блок C и вызванных этим явлением последствий.

I этап. В развитых странах производительность капитала достигает предела при заданных стоимости труда и уровне налогов. Вследствие конкурентных преимуществ, перечисленных выше, размещение трудоемкого производства в блоке C становится значительно привлекательнее, чем в блоке U, и начинается его перемещение в C. При этом блок U остается главным потребителем произведенных товаров, поскольку перемещение производства не означает перемещения рынка сбыта. Экспорт товаров в блок U — необходимое условие эффективности инвестиций, поскольку внутренний рынок блока C не способен потребить все произведенные товары.

II этап. Он начинается, когда перемещение производства достигает критических значений для отдельных отраслей и экономики в целом (пока мы не делаем попытки оценить эти значения, но, возможно, они начинаются с 10 % от объема рынка и примерно соответствуют превышению наблюдаемым уровнем безработицы равновесного уровня). В этой стадии рабочая сила страны блока U, высвободившаяся из-за перемещения производства в страну блока C и не нашедшая нового применения (например, в сфере услуг), становится предметом беспокойства для правительства страны U, которое вынуждено увеличивать объемы социальной поддержки и развивать программы, создающие новые рабочие места, в т. ч. в государственном секторе.

Торговый профицит блока C с блоком U не может иметь иного эффекта, кроме как увеличение инвестиций C и резидентов в U.

Действительно, в соответствии с известным представлением валового национального продукта страны[12] баланс доходов и расходов страны U можно записать в следующем виде: Баланс счета текущих операций + Баланс движения капитала + Изменение резервов Центрального банка = 0.

Отсюда следует, что при неизменной величине резерва отрицательный баланс счета текущих операций U с C (определяется суммой торгового баланса работ и услуг и баланса факторного дохода) должен компенсироваться движением капитала из C в U. Эффект от того, что в результате профицита торгового баланса население блока C страдает из-за низкого потребления инвестиционных и потребительских товаров, может смягчаться в результате притока иностранных инвестиций.

Однако если страна C сдерживает рост импорта, то государственный спрос на инвестиционные товары будет осуществляться преимущественно за счет внутреннего производства. В той части, в которой инвесторы C будут закупать импортное оборудование из U, они будут снижать дефицит торгового баланса, но в остальном дефицит будет сохраняться и увеличиваться ввиду возрастающего перемещения производств в C.

Нетрудно показать, что этот поток лишь в небольшой части (не более 6 %) будет компенсироваться факторным доходом инвесторов из страны U от инвестиций в страну C. Следовательно, отрицательный баланс счета текущих операций будет расти по мере роста торгового дефицита U с C[13].

III этап. Начинается масштабное перемещение капитала из C в U. Это перемещение происходит только при условии неравновесности торгового баланса между C и U, и именно в этой точке возникают явления, порождающие будущий кризис.

Рассмотрим случай торгового равновесия (обычное допущение при анализе международной торговли[14]). Высокие доходы от экспорта из C в U могут быть употреблены на покупку инвестиционных товаров U для развития новых производств и на покупку потребительских товаров U теми жителями C, которые имеют более высокие доходы. Если правительства стран C поддерживают такую торговлю и не препятствуют естественному повышению курса национальной валюты, то торговые балансы двух блоков должны уравновеситься. Объем экспорта из блока C в блок U должен совпасть с объемом импорта, и тогда все негативные последствия от перемещения производства будут устранены.

Теперь предположим иное развитие событий: денежные власти стран блока C стремятся максимально стимулировать экспорт в блок U и замещать импорт из блока U внутренними производствами. Для такого курса есть серьезные основания — товары, произведенные в C, стоят дешевле, что делает их более предпочтительными для государственного потребления. Для частного потребления жители с высокими доходами скорее предпочтут товары из U ввиду их высокого качества. Однако импорт может быть замещен переносом производства этих товаров в C.

Кроме того, заботясь о максимальном росте числа рабочих мест в C и о росте национального выпуска, правительства C могут различными мерами сдерживать

---

[12] *См.: Burda M., Wyplosz C. Macroeconomics. — Oxford University Press, 1998.*

[13] *См.: Жуков П. Е. Модель мирового экономического кризиса, основанная на отношениях двух блоков — развитых и развивающихся стран // Materiały VII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami — 2011», Volume 20. Ekonomiczne nauki. — Przemyśl: Nauka i studia. — P. 53–65.*

[14] *См.: Burda M., Wyplosz C. Macroeconomics. — Oxford University Press, 1998.*

укрепление национальных валют и потребление импортных товаров. Из тех же соображений развитие экспорта будет поощряться мерами государственной политики, в т. ч. за счет дополнительных доходов, полученных от перемещения производств.

Если страна C не имеет намерения создавать новые производства и рабочие места в стране U (а это противоречило бы политике поощрения экспорта и замещения импорта), то ее вынужденные инвестиции, вытекающие из профицита торгового баланса и положительного сальдо счета текущих операций, будут преимущественно инвестициями в облигации государства и частных эмитентов[15].

IV этап. Перемещение капиталов из C в U приводит к повышению цен на неторгуемые товары, в первую очередь на недвижимость, а также к наращиванию государственного долга страны U. Это обуславливается тем, что избыток средств в банковской системе страны U влечет за собой не только снижение ставки процента, но и упрощение условий кредитования, а также повышение внутреннего спроса на инвестиционные товары. Поскольку производственные мощности перемещаются в основном из U в C, спрос в U на инвестиционные товары будет преимущественно ориентирован на товары частного потребления, а именно на жилую недвижимость, автомобили и т. д. Это может привести к образованию избыточного спроса и пузырей в экономике блока U[16].

V этап (в который глобальный кризис пока только начинает входить). Возникает кризис государственных заимствований в стране U. Финансовый кризис (и государственные меры по его преодолению) в ней может продолжаться до тех пор, пока страна C готова финансировать государственные расходы страны U. Однако этот процесс имеет естественные пределы. Во-первых, существуют границы безопасных государственных заимствований для страны U, при выходе за которые ее долг начинает терять рейтинг (что уже происходит), а в перспективе появляется риск дефолта. Во-вторых, C не обязана финансировать государственный долг U и даже может рассматривать это как несправедливую ситуацию — население бедной страны финансирует расходы богатой. В связи со снижением доверия к обязательствам U она может попытаться переместить средства в третьи страны, что вызовет дополнительное давление на облигации страны U.

В конечном итоге такая модель способна привести к дефолту стран U, поскольку возврат инвестированных средств происходит не из доходов от их использования, а за счет привлечения новых финансовых ресурсов.

МЕХАНИЗМ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В МОДЕЛИ IS-LM

Инвестиции из C создают избыток денежных средств в U по сравнению с равновесной ситуацией и, следуя модели IS-LM[17], ведут к снижению процента. В то же время эти инвестиции за счет снижения ставки процента стимулируют увеличение потребления и капиталовложений в U. Далее будет развито представление современного кризиса в модели IS-LM.

---

[15] *См.: Жуков П. Е. Модель мирового экономического кризиса, основанная на отношениях двух блоков — развитых и развивающихся стран // Materiały VII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami — 2011», Volume 20. Ekonomiczne nauki. — Przemyśl: Nauka i studia. — P. 53–65.*

[16] *Там же.*

[17] *См.: Жуков П. Е. Финансовый кризис и стагфляция в России // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — № 1. — С. 35–42.*

Кривая LM отражает равновесие на денежных и фондовых рынках (вдоль LM эти рынки равновесны). При этом условие равновесия на денежном рынке определяется функцией спроса на реальные денежные остатки M/P , где M — денежная масса, а P — уровень цен:

$$M/P = \mathrm{L}(i, Q).$$

M/P всегда является возрастающей функцией совокупного спроса Q и убывающей функцией процента i. В целях упрощения часто рассматривают линейное приближение функции спроса на деньги L:

$$M/P = -f \times i + \nu \times Q,$$

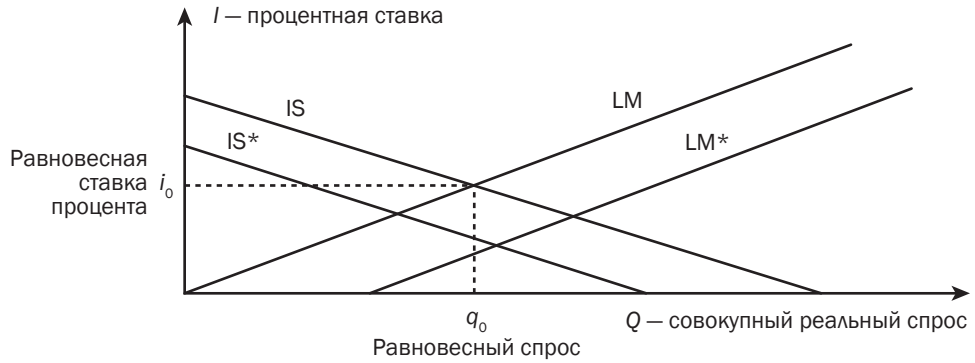
где f и ν — некоторые положительные (неотрицательные) константы.

Кривая LM представляет собой множество сочетаний совокупного спроса (дохода) Q и процентных ставок i в условиях равновесия на денежных рынках при фиксированном уровне денежных остатков M/P (в данном случае модель не зависит от уровня цен, в отличие от модели AS-AD, где рассматривается эффект изменения цен).

Кривая LM не меняется при изменениях фискальной политики. Однако при денежной экспансии — увеличении уровня денежных остатков M/P — она сдвигается вправо. В случае избытка денежного предложения по сравнению с равновесным уровнем, возникающим из-за избыточных инвестиций блока С в блок U, кривая LM сдвигается вправо в положение LM*, что приводит к уменьшению процентной ставки ниже равновесного уровня (рис. 2) и увеличению спроса выше равновесного уровня. Заметим, что данный спрос превышает равновесный и не может сохраняться долго. В то же время падение совокупного спроса путем уменьшения любой из его составляющих (инвестиционный спрос, потребление, государственные закупки) приводит к сдвигу кривой IS влево.

Рисунок 2

Изменение ставки процента и совокупного спроса в результате переноса производств из блока U в блок С (модель IS-LM)



Источник: составлено автором.

Кривая IS сдвигается влево в положение IS* из-за снижения доходов населения U в результате переноса производства из U в С. Тем не менее одновременно возрастают расходы правительства, т. к. возникает необходимость проведения компенсационных мер для стимулирования экономики и занятости.

Если компенсационные меры правительств стран U полностью восстанавливают утраченную часть совокупного спроса, то кривая IS возвращается в прежнее положение. Ставка процента *i* также возвращается в равновесное положение, поскольку в результате государственных заимствований повышается спрос на деньги. Однако дополнительные займы увеличивают дефицит бюджета. Если они принимают постоянный и устойчивый характер, объем платежей по долгу может превысить безопасные значения и возникает долговой кризис.

В случае, когда правительства стран U компенсируют не весь спрос, потерянный из-за переноса производств, а только его часть, произойдет снижение совокупного спроса и одновременно увеличение денежных остатков, которое описывается пересечением кривых IS* и LM* (IS сдвинута влево, а LM — вправо). При этом совокупный спрос может быть как ниже, так и выше равновесного спроса (это зависит от величины указанных сдвигов), но процентная ставка всегда ниже равновесной.

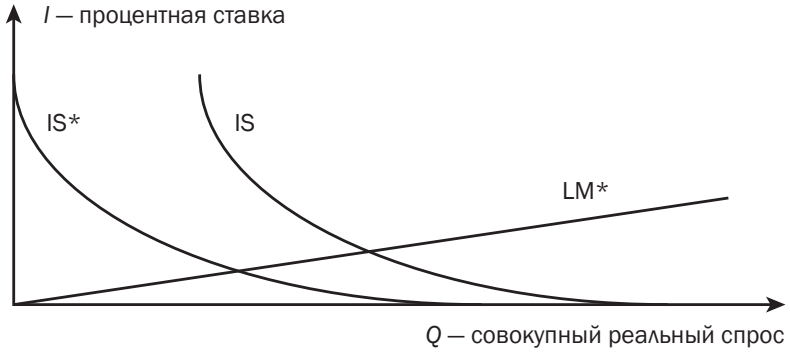
В таком положении финансовая система находится в настоящий момент. Заметим, что денежная политика теряет свою эффективность в современной ситуации, когда номинальная ставка приближается к нулю, а реальная ставка уже отрицательна.

СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП КРИЗИСА — ПЕРЕХОД К ЖЕСТКОЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ И ОПАСНОСТЬ СТАГФЛЯЦИИ

Теперь рассмотрим сегодняшнее состояние экономики Европы и США. Поскольку страны ЕС планируют перейти к жесткой бюджетной политике, эти государства прекратят компенсацию эффектов вытеснения производства в развивающиеся страны (в будущем неизбежен также и переход США к жесткой бюджетной политике). В модели IS-LM это можно представить как переход от IS-LM к IS*-LM* (рис. 3). Для наглядности IS изображена в виде кривой, а LM — в виде прямой.

Рисунок 3

Переход к жесткой бюджетной политике в период кризиса (модель IS-LM)



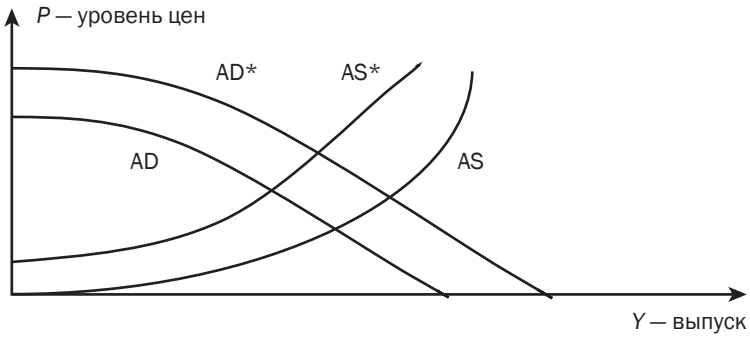
Источник: составлено автором.

В результате сдвига IS влево процентные ставки еще более снижаются, но незначительно, т. к. они и без того находятся на уровне нижних пределов. В то же время совокупный спрос снижается значительно сильнее (из-за того, что кривая IS имеет нелинейный характер — выпуклостью вниз — и находится вблизи минимального значения процентной ставки).

Заметим, что уменьшение реальной процентной ставки ниже нулевого уровня не описывается данной моделью, т. к. она не описывает эффекты инфляции. Однако можно предположить, что в результате ужесточения бюджетной политики спрос на деньги со стороны правительства сократится. Это должно привести к росту инфляции, который может быть описан уже в модели AS-AD (рис. 4): при превышении уровня денежного предложения над равновесным равновесие сдвигается в точку пересечения кривых AS*-AD*.

Рисунок 4

Снижение выпуска и повышение инфляции (модель AS-AD)



Источник: составлено автором.

Заметим, что при этом совокупный выпуск будет снижаться, т. к. это следует из модели IS-LM (см. рис. 3), но уровень цен — повышаться.

Мы приходим к выводу, что в результате перехода к жесткой фискальной политике государства ЕС (а затем и США) могут попасть в ловушку стагфляции — ситуации, когда инфляция повышается при снижении выпуска, денежная политика становится неэффективной, а любое увеличение денежного предложения ведет к росту инфляции из-за сокращения спроса на деньги и отрицательной реальной ставки процента. В этом случае проблема кризиса суверенного долга, вероятно, будет решена, но ценой повышения инфляции при одновременном снижении ВВП (из-за избытка денежного предложения, который ранее поглощался государственным спросом).

Кроме того, наличие значительного объема денежных остатков, превышающих равновесный инвестиционный и потребительский спрос, также создаст условия для формирования новых пузырей в сфере неторгуемых товаров, например в сфере недвижимости.

Таким образом, можно предположить, что главные причины современного мирового кризиса — масштабный перенос производственных мощностей из развитых стран в развивающиеся и вытекающий из этого постоянный и устойчивый дефицит счета текущих операций развитых стран в отношении развивающихся. При этом важным условием сохранения постоянного и устойчивого дефицита счета текущих операций является применение развивающимися странами нерыночных мер стимулирования экономического роста — искусственно заниженного валютного курса и мер государственного протекционизма.

Дефицит счета текущих операций приводит к другим эффектам — вынужденным финансовым инвестициям развивающихся стран в банковскую систему развитых; уменьшению процентной ставки ниже равновесного уровня и возрастающему бюджетному дефициту развитых стран, который может с высокой вероятностью перерасти

в долговой кризис. В связи с этим главными путями выхода из кризиса могли бы стать стимулирование создания новых производств товаров и услуг (на новой технологической базе) и меры, направленные на снижение торгового дефицита развитых стран, включая меры, обеспечивающие большую гибкость валютных курсов.

Переход к более жесткой бюджетной политике в ЕС и США, вероятно, способен разрядить напряженность, связанную с высокими рисками государственного долга (кризис суверенного долга), но при этом произойдет неизбежное снижение ВВП[18]. Возможно также, что спад объемов производства приведет к депрессии при одновременном повышении инфляции. Заметим, что ЕЦБ отказывается покупать государственные ценные бумаги стран ЕС из-за опасений увеличить инфляцию. Парадоксально, что именно в результате этой денежной политики ЕЦБ, направленной на повышение курса евро и снижение инфляции, увеличивается опасность ловушки стагфляции.

Библиография

1. Жуков, П. Е. Модель мирового экономического кризиса, основанная на отношениях двух блоков — развитых и развивающихся стран // Materiały VII Międzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Perspektywiczne opracowania są nauką i technikami — 2011», Volume 20. Ekonomiczne nauki. — Przemyśl: Nauka i studia. — P. 53–65.
2. Жуков, П. Е. Финансовый кризис и стагфляция в России // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — № 1. — С. 35–42.
3. Кованская, Н. Бюджетное соглашение не для всех [Электронный ресурс] / Информационное агентство «Объединенная Европа». — Режим доступа: http://uenews.ru/content/news/90/6050/?month=2&year=2012&bxajaxid.
4. О глобальной финансовой стабильности. Бюллетень состояния рынков [Электронный ресурс] / Международный валютный фонд. — Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fmu/2012/01/0112r.pdf.
5. Перспективы развития мировой экономики [Электронный ресурс] / Международный валютный фонд. — Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/update/01/pdf/0112r.pdf.
6. Перспективы развития мировой экономики. Замедление роста, увеличение рисков [Электронный ресурс] / Международный валютный фонд. — Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/textr.pdf.
7. Планета Goldman Sachs: что ждет мир в 2012 году? [Электронный ресурс] / Вести Экономика. — Режим доступа: http://www.vestifinance.ru/articles/5361.
8. Burda, M., Wyplosz, C. Macroeconomics. — Oxford University Press, 1998.
9. Franklin, A., Gale, D. Understanding Financial Crises. — Oxford University Press, 2007.
10. The Path to Prosperity [Электронный ресурс] / Сайт Комитета по бюджету Конгресса США. — Режим доступа: http://budget.house.gov/UploadedFiles/PathToProsperityFY2012.pdf.

[18] *См.: Перспективы развития мировой экономики / Международный валютный фонд (http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2012/update/01/pdf/0112r.pdf).*

Ключевые слова:
финансовый менеджмент, мониторинг, программный бюджет, государственное задание, ГАБС, бюджетные учреждения

***С. С. Бычков**, начальник Отдела методологии бюджетного контроля и аудита Департамента бюджетной политики и методологии Минфина России*
*(**e-mail: sbychkov@mail.ru**)*
***О. К. Ястребова**, к. э. н., генеральный директор ООО «ЭКОРИС-НЭИ»*
*(**e-mail: oy@ecorys.ru**)*
***О. В. Смородинов**, к. э. н., гл. специалист ООО «ЭКОРИС-НЭИ»*
*(**e-mail: os@ecorys.ru**)*

Мониторинг качества финансового менеджмента в программном бюджетировании

Полномасштабное внедрение принципов программного бюджетирования в деятельность федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ) и бюджетных учреждений предусматривает дальнейшее совершенствование системы финансового менеджмента. С помощью мониторинга качества финансового менеджмента главных администраторов средств федерального бюджета (ГАБС), регулярно осуществляемого с 2008 г., Минфин России способен стимулировать внедрение программного бюджета.

Вопросы повышения качества финансового менеджмента в секторе государственного управления неоднократно рассматривались в стратегических документах и обсуждались в Правительстве России. Так, в Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 годах указывалось на необходимость «развивать систему мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными распорядителями бюджетных средств, использовать ее результаты при оценке деятельности федеральных органов исполнительной власти и их руководителей в целях повышения их ответственности за достижение установленных показателей»[1].

Необходимость периодической оценки функционирования системы управления финансами ГАБС (ГРБС) подчеркивается и в Программе Правительства Российской

[1] *Официальный сайт Президента России (http://www.kremlin.ru/acts/4187).*

Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года[2] (далее — Программа повышения эффективности).

Реализация положений Федерального закона от 11 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее — Закон № 83-ФЗ) в части программного бюджетирования, расширения самостоятельности бюджетных и автономных учреждений, внедрения государственных заданий на оказание государственных услуг (выполнение работ) и замену сметного финансирования на предоставление субсидий также предполагает дальнейшее совершенствование системы финансового менеджмента как ФОИВ, так и бюджетных учреждений. Мониторинг, который будут проводить ФОИВ в подведомственных учреждениях (прежде всего в тех, которые получат статус автономных и бюджетных), позволит повысить эффективность и качество предоставления государственных услуг (выполнения работ), снизить бюджетные и иные финансовые риски их деятельности.

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ГАБС

В 2007 г. Минфин России провел эксперимент по внедрению методов бюджетирования, ориентированного на результат, и оценке качества финансового менеджмента у ГРБС. Опыт, накопленный в ходе его проведения, позволил сформировать общий подход к мониторингу, конкретизированный в ряде приказов.

В Приказе Минфина России от 10.12.2007 № 123н были даны определения финансового менеджмента и его мониторинга, осуществляемого ГРБС. Кроме того, им же было утверждено Положение об организации мониторинга.

Приказ Минфина России от 13.04.2009 № 34н «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета» (далее — Приказ № 34н) утвердил новое, переработанное Положение об организации мониторинга. Суть последнего определялась как «анализ и оценка совокупности процессов и процедур, обеспечивающих эффективность и результативность использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса (составление проекта бюджета, исполнение бюджета, учет и отчетность, контроль и аудит)».

Минфин России определил следующие цели проведения мониторинга качества финансового менеджмента ГАБС:

— определение недостатков в системе менеджмента;

— получение оценки по каждому из направлений мониторинга;

— составление рейтингов ГАБС по результатам оценки.

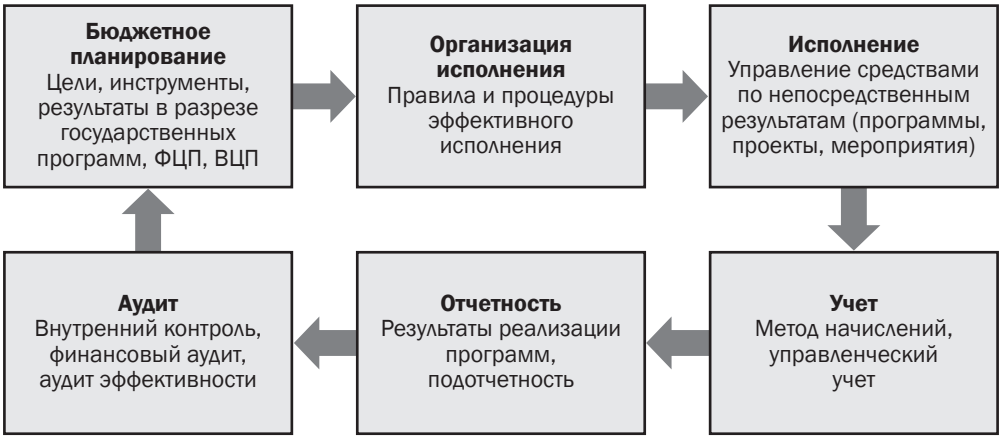
В соответствии с Приказом № 34н проводится годовой и ежеквартальный мониторинг качества финансового менеджмента и мониторинг в части документов, используемых при составлении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. Мониторинг качества финансового менеджмента проводится на основании бюджетной отчетности и материалов, представленных ГАБС в Минфин России, а также общедоступных (опубликованных или размещенных на официальных сайтах) сведений.

---

[2] *См.: Интернет-портал Правительства Российской Федерации (http://правительство.рф/gov/results/11337/).*

Рисунок 1

Финансовый менеджмент ГАБС



Источник: составлено авторами.

Показатели годового мониторинга сгруппированы в восемь разделов (критериев оценки):

1. Среднесрочное финансовое планирование.
2. Исполнение бюджета в части расходов.
3. Исполнение бюджета по доходам.
4. Учет и отчетность.
5. Контроль и аудит.
6. Исполнение судебных актов.
7. Кадровый потенциал финансового (финансово-экономического) подразделения ГАБС.
8. Управление активами.

Разделы 1–5 корреспондируют с этапами бюджетного цикла (см. рис. 1). Поэтому можно сделать вывод, что разработанная Минфином России методика позволяет комплексно оценить качество управления финансами российских ФОИВ в соответствии с принятым в международной практике определением финансового менеджмента в секторе государственного управления и структурой бюджетного цикла.

В дальнейшем Минфин России трижды вносил изменения и дополнения в Приказ № 34н — он выходил в редакции Приказов от 17.08.2010 № 92н, от 29.12.2010 № 192н и от 19.10.2011 № 134н. В целом внесенные в показатели мониторинга уточнения и изменения свидетельствуют о стремлении Минфина России совершенствовать процесс оценки качества финансового менеджмента ГАБС. Это находит выражение прежде всего в изменении состава показателей, их весовых значений, равно как и весовых значений критериев (групп показателей) в зависимости от приоритетов бюджетной реформы в конкретный период. Так, например, в последней редакции Приказа № 34н (от 19.10.2011 № 134н) показатель 4.5 формулируется следующим образом: «Степень реализации отраслевого (ведомственного) плана повышения эффективности бюджетных расходов». Его конкретное значение рассчитывается исходя из полноты и своевременности реализации мероприятий по шести направлениям, указанным в документе. В предыдущей редакции данный показатель назывался «Представление в составе годовой бюджетной отчетности сведений о мерах

по повышению эффективности расходования бюджетных средств». Согласно методике оценки показателей его величина носила дискретный характер: 1 — если ГАБС имел в составе годовой бюджетной отчетности за отчетный финансовый год заполненную таблицу «Сведения о мерах по повышению эффективности расходов бюджетных средств» по установленной форме; 0 — если эта таблица оказывалась незаполненной либо отсутствовала в составе годовой отчетности.

То же самое справедливо и в отношении ряда других качественных показателей. В 2008–2009 гг. Минфин России исходил из того, что качество финансового менеджмента, осуществляемого ГАБС, напрямую зависит от наличия ведомственных правовых актов, регламентирующих внутренние правила и процедуры реализации их полномочий по составлению и исполнению федерального бюджета[3]. Поэтому при оценке качества финансового менеджмента высокие баллы получали те ГАБС, которые имели утвержденные ведомственные нормативные документы, соответствующие критериям и показателям мониторинга (например, порядки осуществления управленческого учета, организации внутреннего финансового контроля и т. п.).

В 2010–2011 гг. Минфин России ужесточил требования к качественным показателям, акцентировав внимание на качестве ведомственных нормативных актов и их практической реализации.

Наряду с оценкой качественных показателей методика мониторинга включает оценку и количественных. Чем больше оказывается отклонение фактического значения показателя от его целевого (планового) значения, тем меньший балл присваивается по нему ГАБС.

На основании данных расчета показателей качества финансового менеджмента Минфином России устанавливается итоговая оценка по каждому ГАБС, рассчитываемая по формуле:

$$E = 100\sum_i S_i k_i \sum_j S_{ij} E(P_{ij}),$$

где S_i — вес i-й группы показателей;
k_i — коэффициент, корректирующий оценивание по i-й группе показателей;
S_{ij} — вес j-го показателя в i-й группе показателей;
$E(P_{ij})$ — оценка по j-му показателю в i-й группе показателей.

По итогам проведения мониторинга составляются рейтинги ГАБС по каждой группе показателей, а также интегральный рейтинг качества финансового менеджмента российских ГАБС.

Регулярное совершенствование критериев и показателей мониторинга — доказательство важной роли, которую отводит Минфин России финансовому менеджменту в государственных ведомствах и других ГАБС. Проведение мониторинга позволяет получить весьма полную и точную картину текущего состояния менеджмента в конкретных ГАБС и в целом в российских государственных органах, а также выявить наиболее существенные проблемы, которые требуют незамедлительного решения.

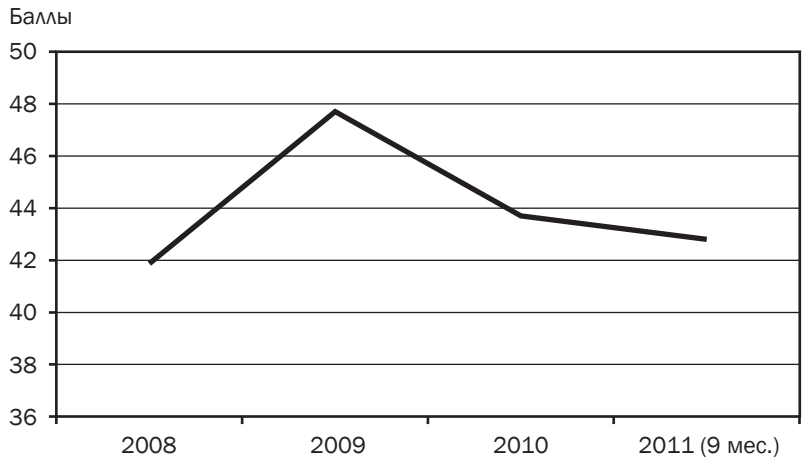
---

[3] *См.: Результаты ежеквартального мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета, за 9 месяцев 2009 года / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2009/11/monitoring_(9_mes.2009).doc).*

Итак, как же обстоят дела в российских ГАБС? Итоги мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого ГАБС (ГРБС), обобщаются Минфином России и размещаются на его официальном сайте. Там же можно посмотреть данные по каждому ГАБС, участвовавшему в мониторинге. В 2008 г. таких организаций было 94, по итогам III кв. 2011 г. — 99.

Рисунок 2

Динамика интегральных показателей качества финансового менеджмента ГАБС в 2008–2011 гг.



Примечание: максимальное количество баллов — 100.
Источник: данные Минфина России.

Отметим, что значения интегральных показателей качества финансового менеджмента в российских ГАБС по итогам 2008 г. и 9 месяцев 2011 г. были практически одинаковыми — 41,9 и 42,8 баллов соответственно из 100 возможных. В течение рассматриваемого периода Минфин России неоднократно вносил изменения в методику оценки, причем в сторону ужесточения, однако в целом это обстоятельство не могло кардинальным образом повлиять на конечный результат. Не случайно за четыре года проведения мониторинга интегральный показатель ни разу не превысил отметки в 50 баллов.

Минфин России считает, что такое положение дел в целом объясняется недостаточно качественной организацией бюджетного процесса в системе ГАБС и, как следствие, низким качеством исполнения бюджета, а также сохраняющейся тенденцией недостаточного использования инструментов БОР[4]. Особенно низкие оценки традиционно приходятся на такие критерии (группы показателей), как «Исполнение бюджета в части расходов», «Учет и отчетность», «Контроль и аудит».

В какой степени существующая методика мониторинга соответствует положениям Закона № 83-ФЗ и Программы повышения эффективности? В соответствии с последней редакцией Приказа № 34н (от 19.10.2011 № 134н) в состав показателей мониторинга включены показатели, которые прямо соответствуют тематике программного бюджетирования, изложенной в указанных документах.

[4] *См.: Сводная оценка качества финансового менеджмента, осуществляемого ГАБС / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/ru/reforms/budget/qualmon/res2011/032011/svod_9m/).*

Действующие показатели мониторинга качества финансового менеджмента ГАБС, отражающие принципы программного бюджетирования

Номер показателя	Наименование показателя	Вес показателя в соответствующей группе, %
1.3	Доля бюджетных ассигнований, представленных в программном виде	20
1.4	Доля бюджетных ассигнований на предоставление государственных услуг физическим и юридическим лицам, оказываемых в соответствии с государственными заданиями	21
4.4	Подготовка и внедрение управленческого учета	30
4.5	Степень реализации отраслевого (ведомственного) плана повышения эффективности бюджетных расходов	20
5.1	Осуществление мероприятий внутреннего контроля	10
5.5	Качество правового акта ГРБС об организации внутреннего финансового аудита (контроля)	35
5.6	Качество правового акта ГРБС о порядке ведения мониторинга результатов деятельности (результативности бюджетных расходов, качества предоставленных услуг) подведомственных РБС и ПБС	35

Источник: Приложение 1 к Приказу Минфина России от 13.04.2009 № 34н (ред. от 19.10.2011).

Как видно из таблицы, показатели, относящиеся к теме программного бюджетирования, входят в группы 1 «Среднесрочное финансовое планирование», 4 «Учет и отчетность» и 5 «Контроль и аудит». Удельные веса рассматриваемых показателей весьма велики: в группе 1 на их долю приходится 41 %, в группе 4 — 50 %, а в группе 5 — 80 %. Другими словами, от выполнения ГАБС рассматриваемых показателей во многом зависит и общая оценка по группе (критерию).

Для успешной реализации целей, содержащихся в Законе № 83-ФЗ и Программе повышения эффективности в части программного бюджетирования, скорее всего, понадобится внести определенные изменения в методику мониторинга. Эти изменения будут относиться, во-первых, к формулировке показателей; во-вторых, к определению весов показателей и их групп (критериев); в-третьих, к составу самих показателей (включение новых и исключение тех, роль которых будет существенно снижаться).

По мере расширения практики применения программных принципов бюджетирования продолжится тенденция замены показателей мониторинга, оценивающих факт наличия определенных ведомственных нормативных правовых актов и качество их содержания, показателями, оценивающими степень исполнения этих актов. Так, вместо показателей 5.1 «Осуществление мероприятий внутреннего контроля» и 5.5 «Качество правового акта ГРБС об организации внутреннего финансового контроля (аудита)» целесообразнее использовать один показатель «Степень реализации годового Плана аудиторских проверок, утвержденного в соответствии с ведомственным Положением о системе внутреннего контроля и службе внутреннего аудита».

Поскольку мониторинг качества финансового менеджмента — весьма гибкий инструмент, имеется возможность периодически изменять не только формулировки показателей, но и весовые значения как отдельных показателей, так и их групп в зависимости от государственных приоритетов.

Наконец, замена ставших неактуальными показателей новыми, которые в большей степени отвечают задачам программного бюджетирования и выполнения государственных заданий, также должна рассматриваться как одно из направлений совершенствования мониторинга и, соответственно, развития системы финансового

менеджмента. В мониторинг качества финансового менеджмента ГАБС и подведомственных им бюджетных учреждений целесообразно ввести показатели, отражающие степень выполнения государственных программ и заданий.

Наряду с этим можно было бы отказаться от использования при оценке некоторых из действующих показателей и (или) снизить их весовые значения. Речь идет, например, о показателях группы 7 «Кадровый потенциал финансового (финансово-экономического) подразделения ГАБС». В настоящее время в эту группу входят шесть показателей, ее весовое значение в интегрированной оценке составляет 7 %. Представляется, что в дальнейшем можно будет отказаться от оценки данной группы показателей, поскольку, во-первых, качество финансового менеджмента ГАБС, работающих на принципах программного бюджетирования, зависит не только от деятельности финансового (финансово-экономического) департамента; во-вторых, квалификационные характеристики гражданских служащих, замещающих должности в финансовом (финансово-экономическом) департаменте ГАБС, содержатся в должностных регламентах. Поэтому вместо существующих шести показателей предпочтительнее использовать в методике мониторинга два-три показателя, отражающие квалификацию управленческого состава ГАБС, на который возложено выполнение функций финансового менеджмента.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПОДВЕДОМСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Расширение прав автономных и бюджетных учреждений, переход на государственные задания на оказание государственных услуг (выполнение работ), замена сметного финансирования предоставлением субсидий — эти и другие изменения в работе бюджетных учреждений и их взаимоотношениях с учредителями влекут за собой преобразования в системе управления, в т. ч. и в финансовом менеджменте. Разработка и внедрение ГАБС систем мониторинга качества финансового менеджмента в подведомственной сети позволит стимулировать процесс формирования современных систем управления в этих учреждениях.

В настоящее время принципы и формы контроля ФОИВ за выполнением государственных заданий на оказание государственных услуг (выполнение работ) строятся в соответствии с положениями Постановления Правительства России от 02.09.2010 № 671 и совместного Приказа Минфина России и Минэкономразвития России от 29.10.2010 № 136н/526. Согласно этим документам бюджетные учреждения должны формировать отчеты о результатах выполнения государственных заданий, а их учредители (ФОИВ) — осуществлять контрольные мероприятия по проверке хода реализации и результатов выполнения этих заданий.

Мониторинг качества финансового менеджмента в подведомственных бюджетных учреждениях направлен на достижение общей с другими типами мониторинга цели — повышение эффективности использования бюджетных средств и качества предоставляемых государственных услуг. Если на уровне ГАБС финансовый менеджмент обеспечивает реализацию государственных программ и принципов программного бюджетирования, то в подведомственных бюджетных учреждениях он должен быть сфокусирован на выполнении государственных заданий.

Достижение указанной цели обеспечивается реализацией следующих задач мониторинга качества финансового менеджмента в подведомственной сети:

— выявление и оценка недостатков в системе управления финансами на всех этапах бюджетного цикла — от планирования до исполнения расходов и их учета, контроля и отчетности;

— стимулирование (на основе более высокой балльной оценки) внедрения в практику бюджетных учреждений новых инструментов корпоративного и финансового менеджмента (программ развития (стратегических планов), систем управления рисками, управленческого учета, оценки эффективности проектов и мероприятий) и образцов лучшей практики планирования и исполнения бюджета;

— содействие реализации основных направлений ведомственных (отраслевых) программ повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. (переход к программному бюджету, совершенствование правового статуса бюджетных учреждений, реформирование финансового контроля, энергосбережение и повышение энергетической эффективности и т. д.).

Изменение правового положения бюджетных учреждений проявится в изменении характера взаимоотношений между ними и учредителями (ФОИВ). На смену прямому контролю за деятельностью бюджетных учреждений со стороны ФОИВ приходят договорные отношения (в частности, предоставление субсидии на финансирование государственного задания должно осуществляться на основе соглашения) и соответствующие им инструменты контроля.

В связи с указанными обстоятельствами возрастает роль косвенных методов контроля. Мониторинг финансового менеджмента как раз и является таким инструментом: он призван обеспечить учредителей (ФОИВ) необходимой информацией о качестве финансового управления в подведомственной сети для принятия управленческих решений, направленных на повышение результативности и эффективности выполнения государственных заданий, повышение качества предоставляемых услуг (выполняемых работ), оптимальное использование финансовых ресурсов.

Особо отметим, что оценка качества финансового менеджмента в учреждении, имеющем статус бюджетного или автономного, не будет полной без учета информации, характеризующей его финансовое положение и финансовые риски. Поэтому в состав показателей мониторинга должны включаться показатели платежеспособности и финансовой устойчивости учреждений.

Внедрение мониторинга качества финансового менеджмента в подведомственных учреждениях позволит учредителю (ФОИВ):

— выявлять недостатки в системе управления финансами в конкретных подведомственных учреждениях, наиболее типичные проблемы в группах учреждений (бюджетные, автономные, казенные) и в подведомственной сети в целом, причем на всех этапах бюджетного цикла — от планирования до исполнения расходов и их учета, контроля и отчетности;

— сравнивать между собой бюджетные учреждения по качеству финансового менеджмента, выявлять группы наиболее сильных и наиболее слабых по показателям финансового менеджмента бюджетных учреждений;

— стимулировать (на основе более высокой балльной оценки) внедрение в практику бюджетных учреждений новых инструментов корпоративного менеджмента (программы развития бюджетных учреждений, трехлетние планы финансово-хозяйственной деятельности, управленческий учет и внутренний контроль) и лучшей практики управления финансами (использование автоматизации в финансовом управлении, повышение квалификации сотрудников);

— своевременно осуществлять меры по предотвращению банкротства и ликвидации бюджетных учреждений в связи с ухудшением финансового положения и ростом долговых обязательств.

Для бюджетных учреждений внедрение мониторинга качества финансового менеджмента даст возможность:

— выявлять недостатки и ошибки в финансовом менеджменте и планировать направления и характер необходимых изменений;

— сравнивать собственные результаты и достижения в области финансового менеджмента с результатами, достигнутыми другими бюджетными учреждениями;

— своевременно разрабатывать и осуществлять мероприятия, направленные на укрепление финансового положения учреждения и минимизации финансовых и иных рисков деятельности.

В целях решения задач мониторинга предлагается установить следующие критерии[5]:

1. Соответствие правоустанавливающих документов учреждения законодательству

Показатели:

— соответствие устава организационно-правовой форме учреждения и требованиям законодательства;

— наличие всех необходимых правоустанавливающих документов на объекты недвижимости и земельные участки, особо ценное движимое имущество, оформленных в установленном порядке.

По данному направлению оценивается риск нарушения учреждением требований законодательства в части оформления правоустанавливающих документов, что влечет за собой существенные потери от приносящей доход деятельности. Грубые нарушения законодательства в этой области могут привести к прекращению деятельности бюджетного учреждения.

Следует отметить, что работа по анализу этих данных представляется достаточно трудоемкой и требующей от специалистов по мониторингу знаний в юридической сфере.

2. Соблюдение финансовой дисциплины

Показатели:

— наличие фактов нецелевого использования субсидии, выявленных в ходе проведения проверок и иных контрольных мероприятий;

— наличие фактов финансовых нарушений, выявленных в ходе проведения контрольных мероприятий Счетной палатой Российской Федерации, ФОИВ, уполномоченными на проведение мероприятий по контролю и надзору;

— наличие судебных актов о наложении штрафов и/или предусматривающих обращение взыскания на средства учреждения.

В целом наличие фактов нарушения бюджетного законодательства относится к серьезным недостаткам в финансовом менеджменте, поэтому даже один такой факт приводит к снижению оценки мониторинга по данному критерию.

---

[5] *В 2010–2011 гг. консультационной компанией «ЭКОРИС-НЭИ» был реализован ряд проектов по заказу федеральных органов исполнительной власти, в рамках которых были разработаны критерии, показатели и методические рекомендации по организации проведения мониторинга результатов деятельности, финансовой устойчивости и качества финансового управления в подведомственных бюджетных учреждениях. Рассматриваемые в статье критерии и показатели мониторинга качества финансового менеджмента подготовлены с учетом опыта реализации данных проектов.*

3. Среднесрочное бюджетное планирование, ориентированное на результат

Показатели:

— наличие внутреннего нормативного акта, регламентирующего вопросы бюджетного планирования в учреждении;

— составление плана финансово-хозяйственной деятельности;

— составление среднесрочной программы развития.

Оценивается риск некачественного бюджетного планирования. В ходе анализа указанных документов, сведения о которых предоставляются бюджетными учреждениями, оценивается соответствие требованиям к их составлению. Наличие недостатков и ошибок в этих документах приводит к существенному снижению оценки по данному критерию.

4. Исполнение государственного задания и плана финансово-хозяйственной деятельности

Показатели:

— отклонение фактических показателей плана финансово-хозяйственной деятельности за отчетный период от плановых объемов;

— отклонение фактических показателей государственного задания от плана, в т. ч. в натуральном и стоимостном выражении;

— остатки субсидии на финансирование государственного задания на лицевом счете учреждения на конец года.

Неполное исполнение плана финансово-хозяйственной деятельности и государственного задания может свидетельствовать о неадекватном планировании, недостаточном учете факторов риска, связанных с проблемами привлечения доходов, а также с недостаточным бюджетным финансированием.

5. Подготовка отчетности

Показатели:

— соблюдение установленных сроков сдачи отчетности;

— наличие утвержденного документа, регулирующего систему внутренней отчетности;

— составление годового отчета о деятельности учреждения;

— составление годового отчета об использовании закрепленного за учреждением имущества.

В процессе мониторинга анализируется и оценивается соответствие отчетов установленным требованиям. В общем виде годовой отчет о деятельности должен содержать информацию о выполнении государственного задания за каждый из двух лет, предшествующих текущему году; быть увязан с программой развития, опубликован на сайте организации или ее учредителя.

6. Учетная политика и управленческий учет

Показатели:

— наличие утвержденного нормативного акта об учетной политике;

— наличие утвержденного положения об управленческом (аналитическом учете).

Наличие этих документов свидетельствует об относительно высоком качестве финансового менеджмента. Показатели оцениваются по информации от бюджетного учреждения о реквизитах указанных актов, если они были приняты.

7. Внутренний контроль и аудит

Показатели:

— наличие утвержденного положения о внутреннем контроле (аудите);

— наличие утвержденного документа, регулирующего управление рисками.

Наличие этих документов свидетельствует об относительно высоком качестве финансового менеджмента в учреждении.

8. Автоматизация финансового менеджмента

Показатели:

— наличие системы электронного документооборота с органами Федерального казначейства;

— наличие программных комплексов по автоматизации системы учета, планирования и отчетности.

В ходе мониторинга оценивается применение учреждениями автоматизированных средств управления государственными финансами, что является важным фактором качества финансового менеджмента в современных условиях. Использование системы электронного документооборота с органами Федерального казначейства и программных комплексов подтверждается наличием актов о вводе их в действие.

9. Квалификация сотрудников финансово-экономических подразделений

Показатели:

— наличие утвержденного плана повышения квалификации сотрудников;

— доля сотрудников, имеющих дипломы о высшем образовании и свидетельства (сертификаты) о переподготовке по финансовым и экономическим специальностям.

Качество финансового менеджмента в учреждении непосредственно зависит от уровня профессиональной подготовки сотрудников финансово-экономических подразделений.

10. Финансовая устойчивость и платежеспособность учреждения

Показатели:

— динамика доли внебюджетных доходов в доходах учреждения;

— динамика доли дебиторской задолженности в активе баланса;

— динамика доли кредиторской задолженности в обязательствах учреждения;

— чистая прибыль (убыток) бюджетного учреждения за отчетный период;

— динамика чистой прибыли.

Бюджетные учреждения представляют информацию по утвержденным формам мониторинга. Источником информации служит бухгалтерская отчетность.

При проведении мониторинга каждому критерию соответствует группа показателей. Критериям присваиваются веса с учетом значимости каждого из них на данном этапе бюджетной реформы и отраслевых особенностей. Включение этих показателей в мониторинг деятельности бюджетных учреждений целесообразно после окончания года функционирования учреждений в условиях прекращения субсидиарной ответственности государства.

В системе оценки показателей мониторинга рекомендуется использовать балльную оценку. Критерии (группы показателей), равно как и входящие в них показатели, могут иметь одинаковые весовые значения. Вместе с тем возможен и другой вариант

оценки на основе распределения весов критериев и показателей мониторинга, с учетом приоритетных направлений финансового менеджмента в условиях перехода на программный бюджет и выполнение государственных заданий. К числу приоритетных отнесены следующие критерии:

— соответствие правоустанавливающих документов учреждения законодательству;

— отсутствие фактов нарушения бюджетного законодательства;

— среднесрочное бюджетное планирование, ориентированное на результат;

— исполнение государственного задания и плана финансово-хозяйственной деятельности.

Удельным весам этих критериев присвоены относительно более высокие значения за счет снижения удельных весов по таким критериям, как:

— учетная политика, управленческий (аналитический) учет;

— внутренний контроль (аудит);

— автоматизация финансового менеджмента;

— квалификация сотрудников финансово-экономических подразделений ГАБС.

Хотя указанные критерии, безусловно, сохраняют высокую значимость, в то же время акцент в мониторинге может быть сделан на показателях, характеризующих формирование нового правового статуса бюджетных учреждений и переход к новым инструментам планирования и формам финансирования.

Библиография

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (действующая редакция) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/budget.
2. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://base.garant.ru/12175589/.
3. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 от 25 мая 2009 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Президента России. — Режим доступа: http://www.kremlin.ru/acts/4187.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 сентября 2010 г. № 671 «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансовом обеспечении выполнения государственного задания» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=118550.
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р «Об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=123215.
6. Приказ Минфина России и Минэкономразвития России от 29.10.2010 № 136н/526 «Об утверждении методических рекомендаций по формированию государственных заданий федеральным государственным учреждениям и контролю за их выполнением» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=113587.
7. Приказ Минфина России от 13 апреля 2009 г. № 34н «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=124191. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www1.minfin.ru.

Ключевые слова:
аудиторская деятельность, рынок аудиторских услуг, панельное обследование, объем аудиторских услуг, аудиторская статистика

***Е. М. Гутцайт**, д. э. н.,*
вед. науч. сотр. Центра бухгалтерского учета, аудита и государственного финансового контроля НИФИ ГУМФ
*(**e-mail: egutzait@yandex.ru**)*

Методы анализа современного рынка аудиторских услуг

Вряд ли нужно доказывать пользу и актуальность анализа состояния российского рынка аудиторских услуг (РАУ). Как и в случае с другими рынками товаров и услуг, такой анализ является действенным инструментом улучшения РАУ. Тем более что в отечественном аудите по мере его становления постепенно иссякает другой сильный источник первоначально значительного улучшения РАУ — западный опыт.

Анализ состояния РАУ, конечно, — частный случай экономического анализа и относится к его отраслевому уровню, поскольку аудит является отраслью (чистой, если речь идет только об аудиторских проверках, и административной, если говорить и о других аудиторских услугах, таких как консалтинг, ведение бухгалтерского учета у клиента в порядке аутсорсинга, обучение персонала и т. д.)[1]. С другой стороны, анализ состояния РАУ можно рассматривать как еще одно применение в экономической науке позитивного подхода, который изучает ситуацию в реальности, в отличие от нормативного подхода, изучающего, что должно быть в рассматриваемой области. Согласно М. Фридману, «позитивная экономическая наука принципиально независима от какой-либо этической позиции или нормативных суждений... Короче говоря, позитивная экономическая наука является или может являться “объективной” наукой точно в том же смысле, как и любая из физических наук»[2]. Другими словами, экономические науки, в т. ч. и аудиторская, при позитивном подходе изучают объективную, так или иначе сформировавшуюся реальность, абстрагируясь (пусть на практике зачастую не на все сто процентов) от этических позиций и нормативных актов, участвовавших в ее формировании[3]. В полной мере это относится и к анализу состояния РАУ.

---

[1] *См.: Гутцайт Е. М. Аудит и другие науки. — М.: ВивидАрт, 2011. — С. 86–94.*

[2] *Худокормов А. Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада. — М.: ИНФРА-М, 2009. — С. 84.*

[3] *О нормативном и позитивном подходе применительно к аудиту см.: Гутцайт Е. М. Аудит и другие науки. — М.: ВивидАрт, 2011. — С. 39–47.*

Рассмотрим теперь вопрос, какой характер носит анализ состояния РАУ — направленный или ненаправленный. Направленный анализ относится к решению конкретной, обычно управленческой задачи и зачастую выливается в конструирование набора возможных ее решений и в рассмотрение возникающих при этом сценариев и их последствий. Ненаправленный анализ работает, так сказать, «на полку», и к его результатам обращаются различные лица (круг которых может быть заранее не очерчен) для решения различных задач (перечень которых обычно составить затруднительно) и в различное время (которое заранее, как правило, неизвестно). Аналогично можно говорить о направленной и ненаправленной информации, направленном и ненаправленном ее сборе и т. п. Примером ненаправленной информации могут служить: размер ВВП, большинство демографических показателей, объем оказанных в стране аудиторских услуг за год, прибыль предприятия и т. д. В качестве примера направленной информации можно привести установление причин, по которым аудиторская фирма сорвала внешний контроль качества ее работы, что обслуживает задачу принятия мер в отношении нее. По-видимому, применительно к РАУ анализ его состояния в большинстве ситуаций неизбежно будет ненаправленным. Направленный же (и промежуточные случаи, если таковые вообще возможны) — довольно редкое явление. Таким образом, анализ состояния РАУ порождает, как правило, ненаправленную аналитическую информацию.

Ненаправленный характер анализа состояния РАУ существенно затрудняет его проведение. Особенно это относится к конструированию набора показателей для сбора информации о них и дальнейшей аналитической работе с ними. При этом существуют опасности двух видов. С одной стороны, это вероятность упустить какие-то важные для анализа РАУ показатели; она не такая серьезная, как может показаться на первый взгляд, поскольку обычно существует возможность корректировки программы анализа, а значит, и последующего введения важного показателя в указанный набор. Гораздо неприятнее, по нашему мнению, противоположная в некотором смысле опасность — иметь в наборе исчисляемых показателей объективно малозначимые. Ведь статистики, аналитики, различные пользователи и т. д. могут внести в программу сбора исходной информации, ее дальнейшей обработки и анализа разные показатели. Причем, возможно, с большим «запасом», после чего удалить их оттуда затруднительно. По терминологии технических наук сигнал, т. е. важные показатели, будет сильно замаскирован шумами.

Чтобы в какой-то мере смягчить указанные опасности, целесообразно, на наш взгляд, взять за основу ежегодный доклад Минфина России (например, его последний выпуск)[4], расширить состав его показателей и их анализ, не пытаясь на первых порах выявлять излишние, объективно малозначащие показатели.

Другой возможный недостаток при анализе состояния РАУ — бессистемность. Проявляется он в том, что в произвольном порядке (а зачастую с перескоками и возвратами) подвергаются анализу различные стороны функционирования РАУ. Избежать его, опять-таки лишь в некоторой мере, можно, по нашему мнению, структурировав

---

[4] *См.: Доклад Минфина России «О состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2010 году» / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/Doklad_o_sostoyanii_i_razvitii_auditorskoy_deyatelnosti_v__2010_godu.doc).*

анализ РАУ, например, в таком порядке: объемы аудиторских услуг, их производители и пользователи, цены, качество (все это как в целом, так и в различных разрезах)[5], инфраструктура РАУ, деятельность его регуляторов. Полезно, ввиду разнообразного характера анализа состояния РАУ, добавить сюда еще рубрику «Разное».

АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Данные по годовым объемам аудиторских услуг на РАУ в целом по стране приводятся в различных материалах[6], но лишь в текущих ценах, без перевода их в сопоставимые цены, что затрудняет изучение динамики РАУ. Кроме того, там не исчисляется отношение этого объема к ВВП (что вполне можно делать в текущих ценах для обоих показателей). Такая информация нами получена и приведена в таблице. В третьей строке приводится объем оказанных аудиторских услуг в текущих ценах ($У_т$), взятый из официального источника[7], а в пятой — его отношение к ВВП (α). Для удобства анализа эти и другие показатели приводятся в таблице с некоторым округлением (см. табл.).

Показатель $У_т$ не только выражает величину объема оказанных аудиторских услуг в долях ВВП, но может, кроме того, с хорошим приближением служить оценкой вклада аудиторской отрасли в ВВП и его динамики, поскольку такой вклад определяется вычитанием из $У_т$ промежуточного потребления аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, размер которого здесь (в отличие от многих других отраслей) весьма мал. Ведь в аудите в промежуточное потребление входят затраты на бумагу, магнитные носители, электроэнергию и т. п., которые невелики по сравнению с добавочной стоимостью, включающей в себя заработную плату, прибыль, амортизацию (если аудиторская организация арендует помещение, то она по существу оплачивает часть амортизации здания его владельцу; значит, эта плата входит в добавочную стоимость, а не в промежуточное потребление). Поэтому на первых порах вполне можно обойтись без указанного вычитания, а впоследствии учесть его, например, через поправочные коэффициенты, на которые надо будет умножать $У_т$ (ввиду вышесказанного они будут близки к единице).

Таблица

Некоторые показатели аудиторской статистики в 2004–2010 гг.

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП в текущих ценах $ВВП_т$, трлн руб.	17,0	21,6	26,9	33,2	41,3	38,8	44,9
ВВП в ценах 2008 г. $ВВП_с$, трлн руб.	31,4	33,4	36,1	39,2	41,3	38,1	39,6
Объем оказанных аудиторских услуг в текущих ценах $У_т$, млрд руб.	20,5	28,9	34,4	41,7	50,1	49,6	49,1
Рост $У_т$ в % к предыдущему году $\Delta У$, %		41,0	19,0	21,2	20,1	−1,0	−1,0
Величина $\alpha = У_т/ВВП_т$, %	0,121	0,133	0,128	0,126	0,121	0,128	0,109

[5] *Объемы реализации товаров (услуг), цены на них, их качество — основные характеристики любого рынка.*

[6] *См., например: Доклад Минфина России «О состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2010 году» / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/Doklad_o_sostoyanii_i_razvitii_auditorskoy_deyatelnosti_v__2010_godu.doc).*

[7] *Там же.*

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем оказанных аудиторских услуг в сопоставимых ценах $У_с = ВВП_с \times \alpha$, млрд руб.	37,8	44,4	46,2	49,2	50,1	48,7	43,2
Доля выручки от аудиторских проверок в аудиторских услугах по данным Минфина России $Д_м$, %				44,0	48,0	46,5	48,7
Доля выручки от аудиторских проверок в аудиторских услугах по данным «Эксперт РА» $Д_э$, %	40,4	42,0	41,2	41,0	40,0	40,0	
Выручка от аудиторских проверок в текущих ценах $АП_т = У_т \times Д_м$, млрд руб.				18,4	24,0	23,1	23,9
Выручка от аудиторских проверок в сопоставимых ценах $АП_с = У_с \times Д_м$, млрд руб.				21,7	24,0	22,6	21,0
Выручка от других аудиторских услуг в текущих ценах $ДУ_т = У_т - АП_т$, млрд руб.				23,3	26,0	26,6	25,2
Выручка от других аудиторских услуг в сопоставимых ценах $ДУ_с = У_с - АП_с$, млрд руб.				27,6	26,0	26,1	22,2
Количество проаудированных организаций N, тыс. ед.		60,8	80,3	84,9	93,0	92,7	87,1
Средняя выручка (гонорар) за одну аудиторскую проверку в текущих ценах $Г_т = АП_т/N$, тыс. руб.				216,2	258,5	248,8	274,5
Средняя выручка (гонорар) за одну аудиторскую проверку в сопоставимых ценах $Г_с = АП_с/N$, тыс. руб.				255,2	258,3	244,4	241,5
Темпы инфляции, % (справочно)	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8

Источник: составлено автором по данным Росстата и «Эксперт Ра» и по собственным расчетам.

Из таблицы видно, что в последние годы перед экономическим кризисом объем оказанных аудиторских услуг быстро возрастал, значительно опережая при этом темпы роста инфляции. Иными словами, в абсолютном плане РАУ развивался. Иначе обстоит дело с развитием в относительном плане (т. е. в сравнении с другими отраслями), поскольку значение α в эти годы было более или менее стабильно, а значит, доля аудита в ВВП по большому счету не менялась. Если учесть, что при социалистической системе α был равен 0 (аудит тогда не существовал), а его нарастание в конце прошлого века было, разумеется, постепенным, то можно сделать вывод: в предкризисные годы отечественный аудит в относительном плане не развивался.

Другой результат, который следует из анализа динамики показателя α, заключается, на наш взгляд, в дополнительной аргументации той точки зрения, что круг субъектов обязательного аудита надо расширять, а не сужать, как это было сделано аудиторским законодательством в 2010 г. Тогда малые субъекты обязательного аудита пролоббировали его отмену для себя, мотивируя это необходимостью сокращения издержек (излишних, как им казалось) и тем, что они не выходят на фондовые рынки. Но такое сужение привело к снижению достоверности бухгалтерской отчетности этих субъектов,

что является, по нашему мнению, главным аргументом против него. А дополнительный аргумент заключается в том, что такая сравнительно молодая отрасль, как аудит, прекратила свое развитие (пусть только в относительном плане), и поэтому в порядке ее государственной поддержки целесообразно расширить круг субъектов обязательного аудита. Наконец, весьма полезным представляется нам межстрановое сопоставление показателя α, что позволит сравнивать относительные позиции аудиторской отрасли в различных странах и в группах стран — развитых, развивающихся и т. д.

Обращает на себя внимание резкое падение значения α в 2010 г. Согласно одному из принципов анализа — принципу оценки аномалий — любые значимые «всплески», даже если они имеют позитивный характер, должны как минимум идентифицироваться и объясняться и как максимум тщательно анализироваться[8]. Указанное снижение α объясняется падением объема оказанных аудиторских услуг в текущих ценах несмотря на существенную инфляцию (8,8 %), тогда как аналогичные показатели большинства других отраслей выросли, на что указывает значительное увеличение $ВВП_т$. А вот почему упал $У_т$ — вследствие ли ухода с РАУ значительного числа малых экономических субъектов, общего снижения интереса к аудиторским услугам из-за экономического кризиса, снижения цен на РАУ (точнее, ранжирование этих причин) — этот вопрос нуждается в дальнейшем изучении. Будем надеяться, что статистические материалы за 2011 г. такому изучению помогут.

В таблице представлены также объемы оказанных аудиторских услуг в сопоставимых ценах ($ВВП_с$). В качестве базового года при этом был выбран 2008 г., поскольку Росстат приводит значения ВВП в сопоставимых ценах именно этого года. Далее, полагая, что отношение объема оказанных аудиторских услуг к ВВП в текущих и в сопоставимых ценах примерно одинаково (другими словами, что вклад аудиторской отрасли в ВВП и в сопоставимых ценах равен α), получаем объемы оказанных аудиторских услуг в ценах 2008 г. ($У_с$). Видно, что динамический ряд этого показателя очищен от влияния инфляции и потому более подходит для решения вопросов о развитии российского аудита, чем динамический ряд $У_т$.

В таблице построен динамический ряд и еще одного важного показателя — доли собственно аудита (т. е. аудиторских проверок) в общем объеме оказанных аудиторских услуг ($Д_м$); он взят из ежегодных материалов Минфина России[9]. Эти данные показывают, что в последние годы показатель $Д_м$ стабилизировался на уровне 44–49 %. Но раньше он был значительно выше.

Последний вывод следует из анализа аналогичного показателя доли собственно аудита $Д_э$, который агентство «Эксперт РА» издавна публиковало в журналах «Аудитор» и «Эксперт» на базе добровольных обследований 150 крупнейших аудиторских фирм, работающих в нашей стране. Данные за 2004–2009 гг. приведены в строке 8 таблицы[10], а за 1998–2003 гг. они составляют соответственно 64,7; 60,7; 53,6; 48,4; 45,5 и 42,4 % (видно, что $Д_э$ снижался с уровня 60–65 % до выхода на «плато» с уровнем

---

[8] *См.: Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. — С. 216.*

[9] *См.: Доклад Минфина России «О состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2010 году» / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/Doklad_o_sostoyanii_i_razvitii_auditorskoy_deyatelnosti_v__2010_godu.doc).*

[10] *К сожалению, данные за 2010 г. «Эксперт РА» не представил ни в одном из журналов.*

около 40 %). Из данных за 2007–2009 гг. следует, что $Д_м$ больше, чем $Д_э$; это объясняется тем, что крупные фирмы в большей степени сосредоточены на сопутствующих аудиту услугах (в первую очередь консультационных), а мелкие — на аудиторских проверках. Но общий вид динамики обоих показателей естественно считать одинаковым, так что представление о высоких значениях показателя $Д_м$ в конце 1990-х гг. кажется вполне логичным.

Если же сравнивать ценность $Д_м$ и $Д_э$, то последний показатель представляется нам характеризующим весь РАУ несколько хуже, поскольку многие аудиторские фирмы обследование со стороны «Эксперт РА» игнорировали (среди таких были и очень крупные, например из «Большой четверки»[11]). Кроме того, достоверность информации, представляемой добровольно, по-видимому, ниже направляемой в Минфин России через систему Росстата. Поэтому главным из этих двух показателей, на наш взгляд, следует считать $Д_м$, а значение $Д_э$ логично относить преимущественно к верхней части спектра аудиторских фирм, да и то с определенной осторожностью.

Знание $Д_м$ позволяет получить динамические ряды выручки от аудиторских проверок как в текущих, так и в сопоставимых ценах, после чего нетрудно вычислить выручку от других аудиторских услуг, опять-таки как в текущих, так и в сопоставимых ценах. Эти построения выполнены соответственно в строках 9–12 таблицы. Указанные показатели в сопоставимых ценах очищены от влияния инфляции и позволяют лучше оценивать динамику обеих составляющих общего объема оказанных аудиторских услуг.

В таблице представлен также динамический ряд количества проведенных за год аудиторских проверок. Следует иметь в виду, что цифры за 2005 и 2006 гг. относятся лишь к субъектам обязательного аудита. Наряду с объемом оказанных аудиторских услуг этот ряд характеризует развитие РАУ, но по линии натуральных показателей (здесь можно провести аналогию с добычей нефти и пр. в миллионах тонн и в стоимостных показателях). Сочетание и совместное изучение стоимостных и натуральных объемных показателей — распространенный статистический прием, характеризующий различные рынки товаров и услуг как в статике, так и в динамике.

Еще один интегральный объемный показатель, динамику которого целесообразно отслеживать, — число субъектов обязательного аудита. Поскольку огромное количество аудиторских проверок относится к обязательным, а доля инициативного аудита в нашей стране (да и во всем мире[12]) весьма мала, то этот показатель с хорошим приближением характеризует потенциальную емкость важной части РАУ — рынка обязательных аудиторских проверок. Известно, что сейчас обязательный аудит проходят на практике далеко не все его субъекты. Аналогичные показатели используются и в других областях. Например, в страховом деле есть понятие страхового поля — это «максимальное число объектов, находящихся на определенной, заранее оговоренной территории, которые могут быть застрахованы»[13]. К сожалению, сейчас этот показатель, по-видимому, не оценивается, и, более того, не просматривается никакого другого пути его оценки, кроме как нагрузить сбором информации о числе субъектов обязательного аудита (причем в различных разрезах) Росстат.

---

[11] *«Большая четверка» — это четыре крупнейшие в мире компании, предоставляющие аудиторские и консалтинговые услуги: PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young и KPMG.*

[12] *См., например: Адамс Р. Основы аудита. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. — С. 94.*

[13] *Ивченко Ю. С. Статистика. — М.: РИОР, ИНФРА-М, 2006. — С. 344.*

Другое направление анализа состояния РАУ связано с изучением производителей и пользователей аудиторских услуг. Официальные материалы[14] справедливо уделяют ему большое внимание. В них приводятся данные о количестве аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, рассматривается это количество в динамике, в разрезе саморегулируемых организаций (СРО) аудиторов; обосновывается вывод, что масштабы деятельности индивидуальных аудиторов не оказывают существенного влияния на функционирование РАУ; анализируется половозрастная структура аудиторов и т. д. По аудиторской клиентуре, т. е. по внутренним пользователям аудита, приводятся: общее число аудиторских проверок, их разбивка по клиентам с различной выручкой от продажи товаров (услуг), данные по клиентам в территориальном разрезе (группировки по Москве, Санкт-Петербургу и другим регионам), информация по типам аудиторских заключений и т. д. К сожалению, при этом отсутствует какая-либо информация о внешних пользователях аудита, т. е. о лицах и органах, пользующихся результатами аудиторских проверок, но не имеющих договоров с аудиторскими фирмами или индивидуальными аудиторами. Кроме того, нет данных о доле инициативного аудита в общем количестве аудиторских проверок. Оба эти обстоятельства затрудняют оценку реальной востребованности аудита как общественного института.

АНАЛИЗ ЦЕН НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Положение дел с анализом цен на РАУ значительно хуже, чем с анализом объемов аудиторских услуг, их производителей и пользователей. Здесь, как правило, отсутствует информация обобщающего характера, а имеются лишь отрывочные сведения; соответственно, их анализ носит фрагментарный характер. Приведем примеры. Аудит небольших предприятий с оборотом менее 20 млн руб. стоит обычно 75–90 тыс. руб., тогда как обзорная аудиторская проверка — примерно 30 тыс. руб.[15] Средняя стоимость часа работ для московских фирм из первой двадцатки составляла в 2002 г. примерно $60[16]. Встречаются сведения и качественного характера, скажем, что у петербургских (а тем более провинциальных) аудиторских фирм цены значительно ниже, чем у московских. Положение осложняется тем, что аудиторские фирмы не спешат делиться подобной информацией, полагая (к сожалению, вполне справедливо), что ее публикация ослабит позиции фирмы в борьбе с конкурентами и в переговорах с клиентами — последние будут рассматривать опубликованные цифры не как среднюю цену, а как исходную в переговорах, которую можно попытаться снизить.

Хотелось бы остановиться на оригинальном исследовании уровня цен на аудиторские услуги, которое проводила несколько лет тому назад аудиторская фирма ФБК. При допущении, что аудиторы тратят 60 % своего годового времени на работу у клиента[17], зная годовую выручку фирмы и численность работников в ней, а значит, и общее время работы сотрудников фирмы, потраченное на всех клиентов, можно простым делением

---

[14] *См., например: Доклад Минфина России «О состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2010 году» / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/Doklad_o_sostoyanii_i_razvitii_auditorskoy_deyatelnosti_v__2010_godu.doc).*

[15] *См.: Захаров В. Ю. Аудиторский обзор как вид аудиторских услуг // Аудиторские ведомости. — 2007. — № 5. — С. 8.*

[16] *См.: Пятенко С. В., Сапрыкина Т. Ю. Крупнейшие российские аудиторско-консалтинговые фирмы в 2002 году // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2003. — № 4. — С. 4.*

[17] *Эта цифра имеет не очень большой разброс по фирмам и довольно стабильна во времени.*

годовой выручки на это общее время получить почасовые ставки рассматриваемой аудиторской фирмы[18]. Важно, что это будут окончательные (а не заявленные, которые обычно значительно выше) цены, правда, весьма приблизительные[19]. К сожалению, этот метод не получил ни дальнейшего развития, ни практического применения.

Средняя цена одного часа аудиторских услуг, особенно в динамике, — весьма важный и информативный показатель состояния РАУ, но, как указывалось выше, его оценка в настоящее время затруднительна. Однако уже сейчас можно получать чуть менее информативный показатель средней выручки (гонорара) за одну аудиторскую проверку (*Г*) в рассматриваемом году (см. строки 14 и 15 таблицы). Менее информативен он потому, что относится не ко всем аудиторским услугам и чувствителен не только к стоимости аудиторских проверок, но и к их структуре. Например, при уменьшении числа малых аудируемых лиц (что имело место, в частности, после изменения количественных значений критериев обязательного аудита в 2010 г.) повысилось бы значение *Г* даже в том случае, если бы стоимость одного часа аудиторских услуг у всех их производителей осталась прежней. Но зато этот показатель получается очень легко: для его исчисления в текущих ценах ($Г_т$) достаточно, согласно таблице, информации строк 3, 7 и 13, которая уже сейчас обеспечивается аудиторской статистикой.

С помощью этого, по существу, интегрального ценового показателя можно, во-первых, анализировать, в какой мере растут или снижаются цены на аудиторские проверки. Например, в 2008 г. $Г_т$ увеличился на 19,6 %, что значительно превышает тогдашнюю инфляцию 13,3 % (см. строку 16 таблицы), а значит, на РАУ наблюдался не только номинальный, но и реальный рост этих цен. Поскольку цены на аудиторские проверки и на другие аудиторские услуги связаны сильной положительной корреляцией, то весьма вероятным представляется реальный рост и последних. Во-вторых, можно на базе оценки $Г_т$ и его динамики проводить межстрановые сопоставления цен на аудиторские проверки. В-третьих, можно проводить вычисление $Г_т$ и его анализ в региональном разрезе (например, «Москва — Санкт-Петербург — остальные регионы»), поскольку необходимая для этого информация в Росстате имеется, ведь данные по объемам аудиторских услуг и т. п. по всей стране получаются в результате интегрирования по субъектам Федерации.

Весьма информативен и показатель $Г_с$ — средний гонорар за аудиторскую проверку в сопоставимых ценах (за 2007 г.). В частности, падение цен на РАУ в 2009 г. в результате экономического кризиса лучше оценивать по $Г_с$, а не по $Г_т$, поскольку последний не очищен от влияния инфляции. А еще лучше — по $Г_с$ с одной стороны и по динамике $Г_т$ в сопоставлении с уровнем инфляции с другой[20]. Аналогичный подход полезен и при изучении динамики и причин изменения среднего гонорара за одну аудиторскую проверку в 2010 г. (см. строки 14 и 15 таблицы).

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Чрезвычайно серьезная проблема — оценка качества аудиторских услуг и его изменения в динамике. Во-первых, оно не имеет таких простых измерителей, как объем и цена услуг. Правда, можно констатировать определенный консенсус среди

---

[18] *См.: Пятенко С. В., Сапрыкина Т. Ю. Крупнейшие российские аудиторско-консалтинговые фирмы в 2002 году // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2003. — № 4. — С. 4.*

[19] *Но поскольку других обычно нет, то они являются, на наш взгляд, полезными сведениями.*

[20] *Поскольку при вычислении $Г_с$ возможны ошибки из-за неточностей в исходных данных и методических погрешностей.*

специалистов, что качество аудиторских проверок сводится преимущественно к риску необнаружения существенных искажений бухгалтерской отчетности, но оценивать его сравнительно сложно. Во-вторых, взгляд на это обстоятельство у различных пользователей аудита может быть диаметрально противоположным. Если для внешних пользователей необнаружение существенных искажений бухгалтерской отчетности в аудиторском заключении — важнейший признак некачественного аудита, то для внутренних пользователей это зачастую желаемое явление. Эти обстоятельства в совокупности затрудняют анализ качества аудиторских услуг сейчас и будут затруднять в обозримом будущем. Справедливости ради следует сказать, что в отношении сопутствующих аудиту услуг второе обстоятельство действует значительно слабее, нежели в отношении аудиторских проверок.

Поэтому исследователям, затрагивающим вопросы качества аудита, приходится выкручиваться. На Западе почти все крупные банкротства сопровождаются многомиллионными исками к аудиторам, своевременно не заметившим нарушений[21]. В нашей стране этот источник анализа качества аудиторских услуг пока практически не задействован. Определенные возможности оценить качество аудиторских услуг дает внешний контроль качества аудита, тем более что согласно ст. 10 Федерального закона от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» он теперь обязателен для каждой аудиторской организации и индивидуального аудитора и должен проводиться не реже одного раза в пять лет.

Но переоценивать эти возможности не следует. Во-первых, этот контроль довольно краток[22] и проводится преимущественно по аудиторской документации. Хотя многие специалисты считают, что анализ такой документации в плане оценки качества работы проверяемых информативен, есть и другая точка зрения. Так, С. А. Пресняков, директор аудиторской фирмы ООО «ФинИнформ» (г. Нижний Новгород) считает, что идеальная документация может быть составлена вообще без проведения проверки. При этом установить, что она липовая, возможно, только сопоставив ее с документами проверяемого предприятия, а туда контролеров качества аудита никто не пустит[23]. Во-вторых, многие СРО аудиторов в условиях острой борьбы за увеличение количества членов пойдут по пути «либерализации» внешнего контроля качества аудита и санкций за некачественный аудит (хотя и до сих пор жестким и эффективным этот контроль не был).

Крайней формой некачественного аудита является «черный» аудит, когда аудиторское заключение (естественно, положительное) выдается без всякой проверки бухгалтерской отчетности. Масштабы его в нашей стране статистически не изучены, ввиду чего существуют различные точки зрения аналитиков и других специалистов на этот счет: от самых пессимистических[24] до таких, согласно которым изучаемое явление — это быстропроходящая болезнь роста. Интересно привести такое мнение аудитора, пожелавшего остаться неизвестным: «Рынок “черных” аудиторов был всегда, пять лет назад это было большой проблемой, потом, с улучшением экономической ситуации, услугами недобросовестных аудиторов пользовались реже, а с наступлением кризиса

---

[21] *См.: Ремизов Н. А. Аудит в акционерном обществе // Журнал для акционеров. — 1999. — № 10. — С. 34.*

[22] *Сделать его более подробным нереально, в основном по экономическим соображениям.*

[23] *См.: Смирнов Е. Е. Какой аудит нужен России? // Аудитор. — 2005. — № 6. — С. 13.*

[24] *По мнению специалиста, профессионально изучавшего рынок аудиторских услуг, масштабы черного аудита в нашей стране велики, а борьба с ним фактически не проводится (см.: Рынок ведущих аудиторско-консалтинговых групп России: 1-е полугодие 2000 г. // Аудитор. — 2000. — № 10. — С. 6). Вряд ли за прошедшее время ситуация кардинально изменилась.*

эта проблема вновь стала острой»[25]. Некоторую информацию о качестве аудиторских услуг можно почерпнуть из ежегодных докладов Минфина России[26], в частности, там подробно перечислены недостатки, выявленные системой контроля качества.

СИСТЕМА ПАНЕЛЬНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ АУДИТОРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Наилучшим решением проблемы оценки качества аудиторских услуг (а также решением ряда важных аудиторских вопросов, о чем пойдет речь ниже) нам представляется создание системы сбора аудиторской информации на основе аудиторских фирм-представителей (сюда могут входить и аудиторы — индивидуальные предприниматели). Такая система доказала свою эффективность, например, при анализе семейных бюджетов, когда были отобраны на добровольной основе домохозяйства, которые в течение многих лет вели тщательное наблюдение за своими расходами и сообщали требуемую информацию о них в статистические органы. По существу, речь идет о панельном обследовании, поскольку суть панельного метода получения информации «заключается в том, что группе лиц или предприятий, отобранных с помощью выборочного метода, предлагается на платной основе систематически или периодически в определенное время и по установленной форме давать ответы на вопросы заказчика»[27]. В этом определении нам представляются излишними слова «на платной основе» — она не обязательна, хотя обычно желательна. Панельный метод и его применение описаны в соответствующей литературе достаточно подробно[28]. Как будет показано ниже, спектр вопросов, которые можно задавать отобранным аудиторским фирмам, чрезвычайно широк, а обработанная информация может осветить различные стороны РАУ.

Наличие СРО аудиторов и стопроцентный (пусть только теоретически) охват ими аудиторских фирм и аудиторов — индивидуальных предпринимателей облегчает содержательную и организационную стороны дела. Каждая СРО аудиторов на добровольной основе отбирает, допустим, 20 аудиторских фирм и договаривается с ними, что один раз в год они дают ответы на поставленные в анкете вопросы, которые могут касаться не только данной фирмы, но и всего РАУ. Тем самым можно собрать информацию о ценах на аудиторские услуги, их качестве и т. д., которую иным путем в аудите (в отличие от большинства других отраслей — автомобилестроения, туризма и др.) получить затруднительно. В отобранные фирмы должны входить столичные и периферийные, большие и малые, недавно возникшие и старые и т. д. Другими словами, это должен быть более или менее репрезентативный срез по данной СРО аудиторов. Она использует эти данные в своей деятельности, а также передает их в обрабатывающий центр.

Описанная система панельного обследования могла бы дать ответы на следующие вопросы: как можно оценить качество аудиторских услуг на РАУ в целом и в определенном сегменте; какие изменения произошли в этом качестве за прошедший год;

---

[25] *Война против «черных» аудиторов // Аудит. — 2010. — № 5. — С. 14.*

[26] *См., например: Доклад Минфина России «О состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2010 году» / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/Doklad_o_sostoyanii_i_razvitii_auditorskoy_deyatelnosti_v__2010_godu.doc).*

[27] *Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. — М.: Финансы и статистика, 2008. — С. 67.*

[28] *Там же, с. 67–70.*

насколько распространен в стране в целом и в определенном сегменте РАУ «черный» аудит; как часто под аудитом маскируется фактически обзорная проверка; и т. д. Здесь логично ставить вопросы относительно всего РАУ или соответствующего его сегмента, а не относительно самой аудиторской фирмы. Во-первых, руководство аудиторских фирм обычно в какой-то степени владеет информацией о качестве услуг своих конкурентов. А, во-вторых, информацией о своих фирмах это руководство может делиться весьма неохотно. Причем если в анкетах предлагаются варианты ответов, то среди последних должны фигурировать «Другое» и «Не знаю», иначе отвечающий будет чувствовать себя некомфортно. Аналогичные вопросы и ответы на них можно было бы ежегодно ставить и получать в отношении цен на аудиторские услуги.

Система панельного обследования, кроме того, могла бы сильно уменьшить нагрузку на аудиторские организации по линии сплошного статистического наблюдения. Например, долю различных типов аудиторских заключений (безоговорочно положительных, отрицательных и т. д.) вполне можно было бы оценивать через систему панельного обследования, убрав соответствующее требование из годовой формы федерального статистического наблюдения № 2-аудит «Сведения об аудиторской деятельности». Другие возможности уменьшения (причем многократного) сплошной статистической нагрузки на аудиторские фирмы в случае внедрения системы их панельного обследования, а также подробное ее описание изложены в соответствующей статье[29].

ОБ АНАЛИЗЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И РЕГУЛЯТОРОВ РЫНКА

Важное направление анализа состояния РАУ — исследование его инфраструктуры. В инфраструктуру РАУ входят: СРО аудиторов, страховые компании, вузы, маркетинговые компании, НИИ, специализированные организации, СМИ, компании по программным продуктам и пр.[30] По нашему мнению, к ним стоит добавить рейтинговые агентства (которые составляют рейтинги производителей аудиторских услуг), а СРО аудиторов относятся сюда в своей, так сказать, «нерегулирующей» части — когда они повышают квалификацию своих членов, ведут аттестационную деятельность и т. д.

Анализ состояния перечисленных элементов инфраструктуры РАУ, на наш взгляд, — предмет отдельного, самостоятельного исследования, хотя и здесь напрашивается предварительный вывод: сегодня этот анализ носит фрагментарный характер — в каких-то областях в большей, а в каких-то (например, в аттестации аудиторов) в меньшей степени.

Регулятор РАУ состоит из законодательных органов, органов государственной исполнительной власти и органов общественного регулирования аудита — преимущественно СРО аудиторов. Анализ действий этого регулятора носит пока отрывочный, а не системный характер. Например, в Докладе Минфина России приводится много цифр, характеризующих различные объемные показатели деятельности всех СРО аудиторов: количество членов, его динамика по годам и пр.[31] Также там указано, что суммарные

---

[29] *См.: Гутцайт Е. М. Анализ состояния российского рынка аудиторских услуг // Аудитор. — 2012. — № 2.*

[30] *Подробное описание см.: Щепотьев А. В. Инфраструктура аудиторской деятельности: понятие и составляющие элементы // Аудиторские ведомости. — 2009. — № 2. — С. 61–63.*

[31] *См.: Доклад Минфина России «О состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2010 году» / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/Doklad_o_sostoyanii_i_razvitii_auditorskoy_deyatelnosti_v__2010_godu.doc).*

расходы СРО аудиторов на цели внешнего контроля качества аудита составили в 2010 г. 27,3 млн руб., или 15,7 % их общих расходов, причем оба этих показателя резко выросли по сравнению с 2009 г. Однако эффективность и качество деятельности СРО аудиторов в этих материалах не определялись даже на уровне индивидуальных экспертных оценок.

Если говорить о применяемых сейчас методах анализа РАУ, то это преимущественно методы экономической статистики: сравнение с эталоном (средним значением по отрасли, данными какого-то года и др.), группировка, изучение динамики, анкетное обследование (редко) и т. д. Сюда можно добавить широкое распространение экспертных оценок (без сколько-нибудь серьезной математической обработки) со стороны специалистов, преимущественно практиков. Последнее, по-видимому, неизбежно и в дальнейшем: данный метод явно полезен, особенно при отсутствии других возможностей; по существу, это профессиональное суждение аналитика.

Библиография

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ (в ред. от 28 декабря 2010 г.) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/auditor/72_1.html.
2. Доклад Минфина России «О состоянии рынка аудиторских услуг в Российской Федерации в 2010 году» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. — Режим доступа: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/07/Doklad_o_sostoyanii_i_razvitii_auditorskoy_deyatelnosti_v__2010_godu.doc.
3. Адамс, Р. Основы аудита. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995.
4. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз. — М.: Финансы и статистика, 2008.
5. Гутцайт, Е. М. Аудит и другие науки. — М.: ВивидАрт, 2011.
6. Ивченко, Ю. С. Статистика. — М.: РИОР, ИНФРА-М, 2006.
7. Ковалев, В. В., Ковалев, Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения). — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005.
8. Худокормов, А. Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада. — М.: ИНФРА-М, 2009.
9. Война против «черных» аудиторов // Аудит. — 2010. — № 5.
10. Гутцайт, Е. М. Анализ состояния российского рынка аудиторских услуг // Аудитор. — 2012. — № 2.
11. Захаров, В. Ю. Аудиторский обзор как вид аудиторских услуг // Аудиторские ведомости. — 2007. — № 5.
12. Пятенко, С. В., Сапрыкина, Т. Ю. Крупнейшие российские аудиторско-консалтинговые фирмы в 2002 году // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2003. — № 4.
13. Ремизов, Н. А. Аудит в акционерном обществе // Журнал для акционеров. — 1999. — № 10.
14. Рынок ведущих аудиторско-консалтинговых групп России: 1-е полугодие 2000 г. // Аудитор. — 2000. — № 10.
15. Смирнов, Е. Е. Какой аудит нужен России? // Аудитор. — 2005. — № 6.
16. Щепотьев, А. В. Инфраструктура аудиторской деятельности: понятие и составляющие элементы // Аудиторские ведомости. — 2009. — № 2.

Ключевые слова:
логистика, маркетинг, диверсификация, ассортимент, рыночные сегменты, сбытовой портфель

***Ю. Н. Егоров**, д. э. н.,*
проф. кафедры «Экономическая теория» ГУМФ
*(**e-mail: rabida@yandex.ru**)*

Логистика и маркетинг в стратегии диверсификации товаров и услуг

В современном управлении логистика и маркетинг представляют собой обособленные направления. Они различаются по сферам своей деятельности, задачам; в организационных структурах предприятий чаще всего находятся в разных подразделениях: маркетинг — в коммерческой службе, а логистика — в службе обеспечения (складского или транспортного).

Существует множество определений маркетинга. Дж. Р. Эванс и Б. Берман определяют его как «предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена»[1]. Ф. Котлер подразумевает под маркетингом «вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена»[2]. Подобные определения, на наш взгляд, ограничивают понятие маркетинга и не разъясняют его места в управлении организацией.

Схожий «ограничительный» подход мы наблюдаем и в отношении логистики. Б. А. Аникин определяет ее как «науку об управлении потоковыми процессами в экономике»[3]. А. А. Канке и И. П. Кошевая полагают, что «логистика — это особая сфера деятельности, изучающая совокупность материальных, транспортных, денежных, трудовых, информационных и прочих потоков, посредством которых осуществляется взаимодействие между объектами данной системы»[4].

Если следовать существующим определениям логистики[5] и маркетинга[6], поле для их взаимодействия может показаться существенно ограниченным. Вне фокуса рассмотрения оказывается то важнейшее обстоятельство, что обе эти службы работают на экономику фирмы, а их цели совпадают в стремлении увеличить рентабельность

---

[1] *Эванс Дж. Р., Берман Б. Маркетинг. — М.: Экономика, 1990. — С. 17.*

[2] *Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2008. — С. 21.*

[3] *Логистика / Под ред. Б. А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2006. — С. 10.*

[4] *Канке А. А., Кошевая И. П. Логистика. — М.: ФОРУМ — ИНФРА-М, 2007. — С. 12.*

[5] *См.: Дыбская В. В., Зайцев Е. И., Сергеев В. И., Стерлигова А. Н. Логистика. Полный курс MBA. — М.: ЭКСМО, 2009. — С. 86–87.*

[6] *См.: Белоусова С. Н., Белоусов А. Г. Маркетинг. — Ростов на-Дону: Феникс, 2008. — С. 10–11.*

организации: для логистики — через снижение издержек, а для маркетинга — через увеличение прибыли. Именно поэтому логистику следует рассматривать с позиции оптимизации управления потоковыми процессами, а маркетинг — как прибыльное для компании удовлетворение потребностей других людей. При этом в основе логистических решений лежат точные расчеты «оптимумов»: производственных партий, объемов незавершенного производства, страховых запасов[7] и т. д., минимизирующие затраты организации. А в маркетинге предполагаются нестандартные решения, непохожие на решения конкурентов, включающие разработку новых видов продукции, брендов, форм торговли и т. п., нацеленные на максимизацию выручки организации. То, что логистика и маркетинг по своему существу — экономические службы организации, создает функциональные возможности для их прямого взаимодействия, в т. ч. в рамках единого экономического управления[8].

Взаимодействие логистики и маркетинга, при всей разности их подходов, оказывает влияние на различные аспекты деятельности организации: создание дистрибутивной сети, ценообразование, качество и точность обслуживания клиентов и др. Большое значение имеет также разработка товарной политики. Таким образом, представляется неправильным рассмотрение отдельной управленческой проблемы без учета фактора взаимодействия.

ПОНЯТИЕ СТРАТЕГИИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Современные условия ведения бизнеса в России характеризуются высокой степенью нестабильности. Чтобы уменьшить влияние внешних рисков, придать устойчивость организации, обеспечить стабильное поступление денежных средств, в своей товарной политике многие коммерческие организации используют стратегию диверсификации. Под ней понимается освоение новых направлений деятельности, расширение ассортимента, привлечение новых коммерческих партнеров, выход на новые рыночные сегменты, развитие производственных и сбытовых возможностей фирмы и пр.

Диверсификация тесно связана с процессом управления сбытом, что означает не просто организацию продаж с точки зрения обеспечения сбыта продукции любой ценой, а продажи с наибольшей выгодой (обеспечение как прибыли в краткосрочном периоде времени, так и стабильности ее получения в долгосрочной перспективе). Этот экономический аспект диверсификации создает основу для взаимодействия логистики и маркетинга.

Диверсификация предполагает гибкость организационных структур управления, что соответствует современному пониманию работы экономических служб организации. Вместе с планированием и экономическим анализом логистика и маркетинг, при всей своей разности, призваны оказывать влияние на основные коммерческие функции организации, прежде всего на сбыт. В этом смысле их сближает известный житейский принцип «Против кого дружим?». В организационной структуре фирмы логистика и маркетинг «дружат» против сбыта. Логистика заставляет сбыт строить свою деятельность на точных планах; на основании расчетов, а не интуитивных решений разрабатывать план продаж, отслеживать обеспечение страховыми запасами, не допуская как дефицита, так и затоваривания. Маркетинг, в свою очередь, требует от сбытовых служб индивидуального подхода к каждому клиенту, продуманной стратегии действий, новых решений, адаптивности к рыночным условиям. Именно под таким влиянием со стороны экономических служб формируется система эффективного сбыта.

---

[7] *Завершенный вид этого подхода мы находим в модели оптимального размера заказа — EOQ (Economic order quantity).*

[8] *Подробнее см.: Егоров Ю. Н. Основы маркетинга. — М.: Риалтекс, 2010.*

В настоящее время в формировании стратегии диверсификации преобладает маркетинговый подход[9], согласно которому искусство выбора рынков предполагает, что в результате деятельности организации должны быть удовлетворены потребности клиентуры, а сама организация должна получить прибыль. Поэтому крайне важно выбрать ту категорию клиентов или тот товар, что сможет обеспечить выполнение этой задачи.

Это означает, что, выбирая свою стратегию, фирма должна очень точно оценить возможности рынка, включая его перспективу. При этом формирование продуктовой стратегии происходит под воздействием как маркетинговых, так и логистических решений. Неслучайно продукция (product) — составляющая как маркетингового (4 «P»), так и логистического (7 «R») инструментария.

Подбор ассортимента не должен быть спонтанным, складывающимся под воздействием случайных обстоятельств. Используя логистические и маркетинговые методики, фирма сознательно, на основании конкретных экономических расчетов, формирует свой сбытовой портфель. Маркетологи выбирают продукцию с точки зрения потребностей клиентов, а логисты занимаются ее производственным, транспортным и складским обеспечением. Для маркетологов важны функциональные и эстетические характеристики продукции, а для логистов — точность производственной программы с учетом оптимумов загрузки технологических мощностей, комплектации, финансового и информационного сопровождения.

ВИДЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

В научной литературе выделяется три основных вида диверсификации: вертикальная, горизонтальная (продуктовая) и конгломеративная.

Вертикальная диверсификация состоит в фактическом объединении производственной политики смежных предприятий: поставщика, производителя, сбытовых организаций, которые в обычной коммерческой деятельности являются друг для друга конкурентами (вертикальная конкуренция). Предприятие диверсифицирует свою деятельность, вторгаясь в несвойственные ему, хотя и смежные отрасли, которые представляют собой самостоятельные области бизнеса. Это обеспечивает устойчивость вертикальных связей, прежде всего поставок, сбытовой политики (стандарты обслуживания клиентов) и др. Производственный портфель предприятия приобретает функциональную разнородность на всех стадиях, включая производство, распределение и продвижение продукции.

Вертикальная диверсификация призвана объединить процесс принятия решений и функционирование нескольких технологически и юридически независимых производств, связанных общей коммерческой целью. Она предполагает подчинение всей производственно-распределительной цепочки единому интегрирующему звену, которое диктует всем остальным принципы технологической и сбытовой политики. И все остальные звенья сознательно подчиняются общей политике, даже если это противоречит их собственным интересам.

В одном случае интегрирующее звено, допустим, предприятие, производящее какой-либо продукт, самостоятельно (или через свои филиалы) организует поставки сырья и сбыт готовой продукции, т. е. непосредственно является собственником смежных предприятий.

В другом случае все звенья вертикальной диверсификации остаются юридически самостоятельными предприятиями и вместе с тем следуют общей политике, которую диктует интегрирующее предприятие. Это более прогрессивная система,

[9] *Более подробно см., например: Т. Коно. Стратегия и структура японских предприятий. — М.: Прогресс, 1987. — С. 106–153.*

т. к. она не усложняет управленческую структуру предприятия. Она более мобильна и носит разветвленный характер, включая в управляемую сферу десятки различных предприятий.

Подобный «экономический централизм» ограничивает внешнюю конкуренцию, «привязывает» к интегрирующему предприятию всех его контрагентов. Прямой конкурент интегрирующего предприятия после этого уже не может вклиниться в его распределительную цепочку (переманить его поставщика или сбытовика). Отказ интегрируемого звена от своей самостоятельности достигается путем консолидации (дочернее общество), т. е. через участие в его уставном капитале интегрирующего предприятия, или через квазиинтеграцию (создание группы), которую подразделяют на полную и частичную (зависимое общество).

Частичная зависимость достигается через технологическую «привязку» контрагента, когда он в принципе не имеет возможности работать с кем-либо кроме интегрирующего предприятия. В этом случае — при частичной квазиинтеграции — параметры продукции интегрируемого предприятия соответствуют только производству предприятия интегрирующего.

В маркетинге вертикальная диверсификация служит задачам обеспечения управляемости каналов товародвижения, облегчая прохождение продукции от производителя к потребителю при сохранении ее потребительских свойств. В то же самое время вертикальная диверсификация выступает составной частью распределительной логистики, но уже с позиции оптимизации параметров доставки продукции — времени, объемов партий, комплектации и др. Логистический и маркетинговый подходы здесь настолько тесно переплетаются, что их невозможно рассматривать независимо друг от друга.

Другой вид диверсификации — **горизонтальная**, или **продуктовая**, которая означает поиск новой продукции, предназначенной для клиентов компании, даже если она технологически не связана с существующими производственными линиями. Таким образом, она предполагает подбор различных видов продукции в рамках единого производственного портфеля предприятия. Объясняется это нестабильностью сегодняшнего внутреннего рынка, повышенным риском, когда предприятие стремится уменьшить свою зависимость от текущего спроса на какой-то отдельный вид продукции. Сегодня этот продукт может приносить прибыль, а завтра отсутствие спроса на него поставит под угрозу существование самого предприятия.

Главное в продуктовой диверсификации — это составить набор производимой продукции так, чтобы максимально использовались ресурсы компании, а ее достижения не зависели от жизненного цикла продукта.

Наконец, компания может остановиться на новой сфере деятельности, которая не связана ни с существующей технологией, ни с продукцией компании и не относится к ее рынку. Данный вид диверсификации получил название **конгломеративной**. В ее основе лежит скорее маркетинговая целесообразность, состоящая в желании обеспечить как можно больший охват рынка (увеличить его емкость). Но этот подход опять-таки предполагает логистический контроль уровня издержек, который неизменно будет возрастать при расширении бизнеса за счет новых направлений деятельности. Логистика здесь выступает как бы ограничителем маркетинговой конгломеративной диверсификации.

Заменой диверсификации может стать экспорт, если он нацелен на принципиально иные рынки. Данную стратегию применяют в основном специализированные компании, у которых отношение экспорта к выпуску продукции достаточно велико. Так, среди специализированных компаний высока доля экспорта у компаний автомобильной, металлургической и часовой промышленности. Рассматривая проблему развития экспорта, мы неизменно вторгаемся в область макрологистики. Тем самым и в этом направлении диверсификации обнаруживается необходимость учета взаимодействия логистики и маркетинга.

ВЫБОР ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ

В ходе продуктовой диверсификации первый вопрос, который должен решить предприниматель, состоит в определении количества видов производимой продукции. В отношении продуктовой линейки, ее широты и глубины существуют как маркетинговые, так и логистические правила. Согласно общим правилам, чтобы упорядочить продуктовую политику, ассортимент разбивается на товарные группы, или линии, которые объединяют различные наименования продукции по каким-либо признакам.

В маркетинге критериями разбивки могут быть: формы продаж, степень приверженности клиентуры, особенности выбора продукции клиентами и др. Так, известно деление продукции на товары повседневного спроса, предварительного выбора и особого спроса. Применяются и другие принципы, в основу которых положена сегментация рынка: например, разбивка на товары, предназначенные для различных потребительских или географических сегментов.

В логистике такими принципами могут быть: объемы производимой продукции, стабильность продаж, технологические параметры продукции и др. Так, согласно нашей методике в микрологистической концепции «Планирование потребностей-ресурсов»[10] в процессе определения оптимумов страховых запасов может применяться следующий комбинированный принцип разбивки ассортимента на товарные группы:

1. **Основная стабильная** — сочетает значительные объемы продукции с постоянством ее продаж. Наиболее популярные и дорогие виды продукции.
2. **Основная нестабильная** — при больших объемах товара продажи значительно варьируются во времени. Это продукция, зависящая от моды или сезона.
3. **Вспомогательная стабильная** — маленькие объемы продукции и постоянство продаж во времени. Товары, пользующиеся постоянным спросом, емкость рынка которых ограничена.
4. **Вспомогательная нестабильная** — у этой продукции нет ни объемов, ни стабильности продаж.

Схожий подход мы наблюдаем в логистике запасов: это принцип «80/20», или закон Парето, согласно которому в продуктовом портфеле имеются две группы товаров, разделяющиеся по их объемам и доле в прибыли; и принцип ABC, когда продуктовый портфель похожим образом делится на три группы.

В каждом конкретном случае организация может использовать свой принцип разбивки, определяемый исходя из общей стратегии предприятия в области как маркетинга, так и логистики. В результате вся производимая продукция разбивается на *n*-е число групп (линий), количество которых должно быть в пределах оптимума.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛА ТОВАРНЫХ ГРУПП

Второй вопрос — определение оптимального числа товарных групп в рамках диверсифицированного портфеля. На сей счет не существует изначально заданных ориентиров. Каждое предприятие подбирает оптимальный состав товарных групп исходя из поставленных при выработке стратегии задач, масштабов своей деятельности, технологических особенностей и пр. При этом существуют правила, которым должно следовать предприятие.

Широкое распространение в маркетинге получили принципы матрицы Бостонской консультационной группы (БКГ) (рис. 1), в основе которых — подбор продукции в зависимости от того, в какой фазе жизненного цикла товара она находится. Таким образом, достигается сбалансированность производства в масштабах всего диверсифицированного портфеля. Когда один вид продукции находится на стадии подъема, другой только запускается в производство, третий переживает свой производственный пик, а четвертый, хотя и выпускается в достаточном количестве, уже лишен

[10] *См.: Александров О. А., Егоров Ю. Н. Экономический анализ. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 173–174.*

перспективы и скоро будет снят с производства. Такой принцип подбора продукции позволяет предприятию избежать общего спада производства. Считается, что продуктовый портфель должен быть составлен таким образом, чтобы корреляционные зависимости между эффективностью каждого продукта (или группы) были отрицательными, т. е. их изменения должны быть независимы друг от друга.

Рисунок 1

Матрица «Рост рынка — доля рынка» (БКГ)

Темп роста рынка	Доля рынка	
	Большая	Маленькая
Быстрый	«Звезда»	«Теленок»
Медленный	«Дойная корова»	«Собака»

Источник: Котлер Ф., Вонг В., Сондерс Дж., Армстронг Г. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2008.

Согласно этой матрице в сбытовом (производственном) портфеле организации должно быть четыре вида продукции:

1. «Звезда» — основной продуктовый профиль фирмы, высокая доля этой продукции на рынке (в портфеле организации), и рынок этот растет.

2. «Теленок» — продукция с относительно невысокой долей, но при этом ее объемы постоянно увеличиваются (рынок растет).

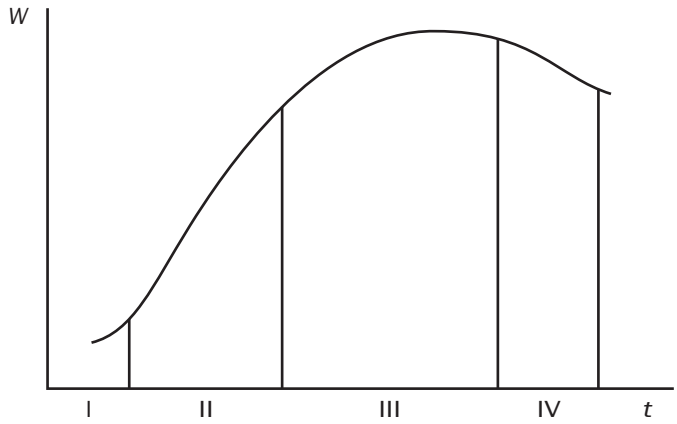
3. «Дойная корова» — продукция с высокой долей на рынке (большие объемы продаж), но рынок постепенно сокращается.

4. «Собака» — неопределенная продукция (ни объемов, ни устойчивой динамики).

Количество групп в продуктовом портфеле предприятия, построенном по правилам матрицы БКГ, соответствует числу фаз классической кривой жизненного цикла, используемой в маркетинге (рис. 2). Но на практике часто встречаются организации, в состав продуктового портфеля которых входит большее число групп.

Рисунок 2

Маркетинговый жизненный цикл продукции

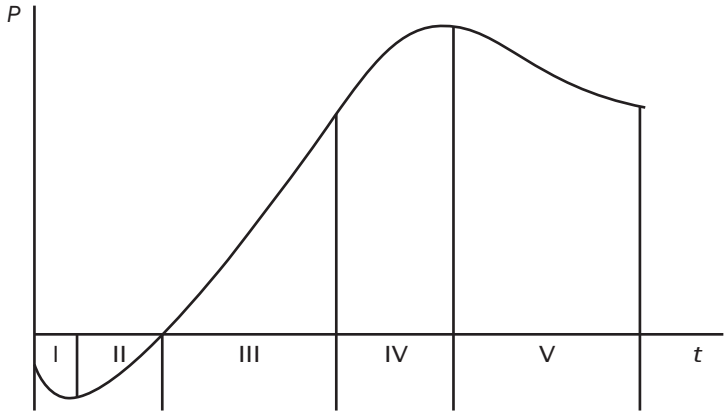


Источник: Котлер Ф., Вонг В., Сондерс Дж., Армстронг Г. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2008.

В логистике используется жизненный цикл, включающий пять фаз. Но, в отличие от маркетинговых, здесь фазы жизненного цикла меняются в зависимости не от объемов производства (сбыта) продукции, а от уровня издержек на их производство (реализацию). Тем самым логистический подход дополняет маркетинговый метод матрицы БКГ, расширяя параметры оптимума продуктового портфеля и делая его более точным с позиции рентабельности организации.

Рисунок 3

Логистический жизненный цикл продукции



Источник: Котлер Ф., Вонг В., Сондерс Дж., Армстронг Г. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2008.

В матрице БКГ рассматривается классическая кривая жизненного цикла, хотя она соответствует далеко не всей продукции. Существует множество ее разновидностей — начиная от кривой провала, когда продукция вообще не доходит до стадии массового производства, и заканчивая кривой бума, которая не знает спада. Таким образом, используя подходы матрицы БКГ, можно формировать продуктовый портфель предприятия не по различным фазам жизненного цикла (или не только по ним), а по различным модификациям его кривой. Тогда один вид продукции будет находиться не просто в фазе роста, но ему также будет соответствовать своя особая модификация кривой жизненного цикла, например кривая бума, гребешковая кривая, кривая ностальгии[11] и пр.

Поскольку мы рассматриваем модификации классической кривой, то и количественные параметры товарных групп матрицы БКГ здесь уже не действуют. Кроме того, позиция «Собака» в матрице БКГ (1-я фаза классической кривой жизненного цикла) предполагает не один, а несколько видов продукции, поскольку не каждый вид продукции, запускаемый в производство, доживает до своего массового выпуска. Тем самым оптимальное число товарных групп в продуктовом портфеле организации может возрастать.

В целом надо признать, что принцип обоснования числа товарных групп, который следует из матрицы БКГ, достаточно рационален. Если же мы в процессе построения стратегии диверсификации используем потребительскую сегментацию продукции, то количество товарных групп должно соответствовать числу потребительских сегментов продукции (множественная сегментация). Обычно при этом предприятие ориентируется на небольшое число участков рынка. Таким образом, если объединить правила матрицы БКГ с принципами множественной сегментации, то число товарных групп при применении стратегии диверсификации, как правило, должно находиться в диапазоне от 4 до 7, что соответствует нашему предыдущему рассуждению.

ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Третий вопрос — установление взаимозависимости между производимыми товарными группами. Большинство предприятий подбирает портфель по принципу связанности продукции, когда отдельные ее виды в составе портфеля предприятия не автономны,

[11] *Подробнее см.: Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. — М.: Питер, 2001. — С. 324–325.*

а, напротив, находятся в тесной зависимости. Они или производятся при помощи общей технологии, или продаются через общие сбытовые подразделения. Обосновывается такой подход возможностью синергетического эффекта, который предполагает получение дополнительных преимуществ в виде экономии на производственных (обслуживание технологии) и торговых издержках на технологически близкую или связанную сбытом продукцию. В случае использования несвязанной продукции (чистой диверсификации) каждое направление работы требует полного комплекта оборудования, которое не всегда может быть оптимально загруженным (при относительно небольших объемах производства по каждому из направлений работы); своего отдельного управленческого персонала, поставщиков, отдельных складов (трудно совместить, например, хранение пищевых продуктов и ширпотреба) и т. д.

Технологически связанный портфель в большей степени определяется задачами производственной логистики. Подобное мы отчетливо наблюдаем, например, в концепции выравнивания производства хейдзунка (heijunka).

Связанность продукции хорошо обнаруживает себя и в случае построения нашей стратегии на основании потребительской сегментации. Возьмем, к примеру, разбивку потребителей по возрастному принципу. При всем своем различии отдельные возрастные категории потребителей складываются в единый связанный рынок, поскольку ко всем ним применялся один критерий сегментации. При этом в процессе множественной сегментации также могут быть использованы другие принципы деления рынков — по конкурентам, продукции, технологии. И если связанность продукции в соответствии с потребительской и конкурентной сегментацией отличается преимущественно маркетинговым подходом, то технологическая связанность — логистическим.

Важное значение в продуктовой политике имеет определение уровня диверсификации производственного (сбытового) портфеля предприятия. Это важно для самого предприятия, которое должно отслеживать изменение своей товарной политики. Особенно — для посреднических фирм, у которых ассортимент оказывается наиболее подвижным и которые в наибольшей степени сегодня подвержены риску.

Стратегия диверсификации подтверждает необходимость согласования маркетингового и логистического подходов в современном управлении организацией. При этом, в соответствии с классическими канонами, маркетинг обеспечивает выполнение основной целевой функции коммерческой фирмы, а логистика играет роль координатора экономических служб фирмы. Взаимодействие маркетинга и логистики также может способствовать получению синергетического эффекта, как мы это обнаруживали при рассмотрении принципа связанности ассортимента. Это значит, что управленческий эффект от взаимодействия логистики и маркетинга будет выше, чем сумма эффектов от каждой из этих служб в отдельности.

Библиография

1. Александров, О. А., Егоров, Ю. Н. Экономический анализ. — М.: ИНФРА-М, 2011.
2. Белоусова, С. Н., Белоусов, А. Г. Маркетинг. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2008.
3. Егоров, Ю. Н. Основы маркетинга. — М.: Риалтекс, 2010.
4. Дыбская, В. В., Зайцев, Е. И., Сергеев, В. И., Стерлигова, А. Н. Логистика. Полный курс MBA. — М.: Эксмо, 2009.
5. Канке, А. А., Кошевая, И. П. Логистика. — М.: ФОРУМ — ИНФРА-М, 2007.
6. Коно, Т. Структура и стратегия японских предприятий. — М.: Прогресс, 1987.
7. Котлер, Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 2004.
8. Котлер, Ф., Вонг, В., Сондерс, Дж., Армстронг, Г. Основы маркетинга. — М.: Вильямс, 2008.
9. Логистика / Под ред. Б. А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2006.
10. Эванс, Дж., Берман, Б. Маркетинг. — М.: Экономика, 2003.

Ключевые слова:
банковский маркетинг, кредитный продукт, продвижение продукта, процентная ставка

***И. Д. Котляров**, к. э. н.,*
*доц. кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург (**e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru**)*

Особенности маркетинга кредитных продуктов

Важность маркетинга для любого предприятия почти никем не подвергается сомнению. В современном мире большая часть продукции и услуг одинакова по своим характеристикам, поэтому выделиться на рынке, сформировать конкурентное преимущество и создать потребительскую ценность для целевой аудитории можно только при помощи инструментов маркетинга. Банки в этом смысле не исключение. Однако в области исследования маркетинговой деятельности банков сложилась парадоксальная ситуация.

Хотя в настоящее время в отечественной экономической литературе существует множество работ, посвященных банковскому маркетингу, в большинстве из них специфика банковской деятельности учитывается в недостаточной степени. Особенно тяжела ситуация с учебными пособиями — по сути дела, речь идет о традиционных курсах маркетинга, вся банковская составляющая в которых свелась к замене слова «фирма» на «банк»[1]. Положение с научными и практическими публикациями лучше, поскольку они ориентированы на профессиональную аудиторию. Но и в них содержательные отличия банковского маркетинга от маркетинга иных товаров и услуг чаще всего не рассматриваются, рассуждения ведутся не на глубинном, сущностном, а на поверхностном уровне, исследуются в первую очередь технологические, а не содержательные аспекты[2] (однако есть и исключения[3]).

---

[1] *См.: Гурьянов С. А. Маркетинг банковских услуг. — М.: Медиа-Пресс, 2006; Тулембаева А. Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка. — Алматы: Триумф «Т», 2007; Хабаров В. И., Попова Н. Ю. Банковский маркетинг. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004.*

[2] *См., например: Швед Д. Е. Управление маркетинговой деятельностью финансовой организации: автореф. дис. ... к. э. н.; Государственный экономический университет им. Г. В. Плеханова. — М., 2011.*

[3] *См.: Бельских И. Е. Корпоративная социальная ответственность как инновационная технология привлечения клиентов в банки // Дайджест-финансы. — 2011. — № 5. — С. 33–38.*

В данной статье нами сделана попытка заполнить этот пробел и проанализировать те особенности, которые обуславливают специфику маркетинговой деятельности в банковском секторе и требуют особого подхода к взаимодействию с потребителем, а зачастую и специального законодательного регулирования. Анализ ведется на примере кредитных продуктов для физических лиц, потому что именно для этой части линейки банковских услуг характерны наиболее глубокие конфликты интересов банков и их клиентов, что обуславливает настоятельную потребность в разработке маркетинговых методов для их сглаживания.

СУЩНОСТЬ И ПРОДВИЖЕНИЕ КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА

Кредит заключается в предоставлении заемщику денежных средств банком или иной кредитной организацией (ст. 819 Гражданского кодекса РФ[4]). При этом без внимания остается специфика денег как товара: будучи лишены потребительских свойств, они являются всеобщим эквивалентом. Иными словами, если обычный товар приобретается клиентом из-за его потребительских свойств, то кредит берется не ради самих денег, а для того, чтобы оплатить покупку необходимых клиенту товаров или услуг. Кроме того, денежные знаки принципиально неразличимы, т. е. все банки выдают кредиты одними и теми же купюрами. Это означает, что банк в отличие от производителя традиционных товаров лишен возможности строить свою рекламную политику на подчеркивании потребительских свойств и уникальности предоставляемого им ресурса, а вынужден формировать кредитный продукт и продвигать уже непосредственно его.

Способы продвижения бывают двух видов:

1. Подчеркивающие качество кредитного продукта. Они, в свою очередь, подразделяются на две подгруппы. В первой продвижение кредитного продукта опирается на его характеристики: максимальная сумма кредита, величина процентной ставки, комиссии, срок предоставления кредита, порядок погашения и т. д. Во второй акцент делается на качестве обслуживания клиента: срок рассмотрения кредитной заявки, количество необходимых документов и пр. Отметим, что в отдельных источниках вторая подгруппа не выделяется, а входящие в нее параметры относятся к характеристикам кредитного продукта как такового[5]. На наш взгляд, такой подход не совсем корректен, поскольку параметры второй группы относятся не к самому кредитному продукту, а к легкости и удобству его получения, к качеству взаимодействия клиента с банком.

2. Акцентирующие клиента на тех преимуществах, которые он получит благодаря предоставленным ему денежным средствам. Эта группа включает в себя множество разновидностей рекламных стратегий: потребительскую (возможность приобрести значимые для клиента товары и услуги либо в течение короткого времени «сорить деньгами», если речь идет о нецелевом кредите наличными), социальную (достижение уважения в своем кругу за счет обладания деньгами и приобретения статусных для своей социальной группы товаров), личностную (успех у противоположного пола и т. д.).

При всей кажущейся невинности второй способ продвижения несет в себе определенную социальную опасность, поскольку создает у клиентов иллюзию, что они могут себе позволить те товары и тот образ жизни, на которые у них в данный момент

---

[4] *Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/).*

[5] *См.: Парусимова Н. И. Посткризисное развитие кредитного бизнеса в России // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2009. — № 10 (104). — С. 66–69.*

денег нет[6]. В результате человек ради краткосрочных удовольствий оказывается должен банку существенную сумму, необходимость выплачивать которую пагубно сказывается на его текущем материальном благополучии и препятствует получению нового кредита для приобретения нужных товаров (а в случае неприятного для заемщика исхода событий ведет к ухудшению его кредитной истории и распродаже его имущества).

По нашему мнению, кредит представляет собой продукт, лишенный эмоциональной составляющей, поскольку, как было сказано выше, у современных денег отсутствуют физические свойства (случаи психической зависимости от денег мы не рассматриваем). При этом решение заемщика об обращении в банк за кредитом должно быть максимально рациональным. По этой причине целесообразным представляется ввести ограничения на использование банками второго способа продвижения кредитных продуктов и максимально изъять из банковской рекламы эмоциональную составляющую. Получение кредита не должно ассоциироваться у заемщика с социальным успехом, самореализацией и вызывать положительные эмоции. Заемщик должен четко осознавать взятые им на себя перед банком обязательства и ответственность за их невыполнение, а также влияние кредита на свое благополучие. Предпочтителен и наиболее этичен по отношению к потребителю первый способ продвижения кредита — основанный на характеристиках кредитного продукта и на качестве банковского обслуживания, а не на том удовольствии, которое клиент получит, тратя взятые в долг деньги.

КРЕДИТНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ БАНКА И ЗАЕМЩИКА

В отличие от товаров или услуг, которые чаще всего ориентированы на клиентов, способных оплатить их сразу (т. е. обладающих достаточными финансовыми средствами для их приобретения), кредит по своей экономической природе предназначен для людей, не имеющих соответствующих финансов. Он выплачивается в рассрочку, что существенно увеличивает риски банка как поставщика ресурсов, усложняет его взаимодействие с потребителем и (о чем часто забывают) ведет к высокой ответственности банка перед своими клиентами.

Как и любая другая коммерческая организация, банк заинтересован в максимизации дохода от продаж своего продукта, т. е. от выдачи кредитов. Однако в отличие от продавцов других товаров и услуг банк стремится минимизировать риски невозврата кредита. В силу этого он вынужден отказывать в кредите тем клиентам, в чьей платежеспособности есть серьезные сомнения; и чем выше консервативность банка, тем больше число отказов. Право банка отвергать потенциальных клиентов (практически непредставимое на рынках других товаров и услуг) вытекает из самой сути его деятельности, и неслучайно в рекламе банковских продуктов все чаще стала появляться оговорка, что соответствующее предложение не является публичной офертой.

Очевидно, что такие отказы вызывают недовольство клиентов. Минимизировать негативную реакцию потенциальных заемщиков банк может двумя путями: сократив число отказов по кредитным заявкам либо разъясняя причину отказа (в частности, для того, чтобы заемщик мог ее устранить к моменту следующего обращения в этот или другой банк). Представляем достоинства и недостатки основных способов минимизации числа отказов (см. табл.).

---

[6] *См.: Кокшаров А., Сумленный С. Новая европейская бедность // Эксперт. — 2010. — № 49. — С. 21.*

Таблица

Способы сокращения числа отказов по кредитным заявкам

Способ	Его сущность	Достоинства	Недостатки
Снижение требований к заемщикам	Банк уменьшает требования по обеспечению предоставляемого кредита, не повышая при этом плату за пользование денежными средствами. Типично для ситуаций, когда банку необходимо наращивать долю на рынке кредитования	— Банк наращивает свою долю рынка за счет предоставления привлекательных условий кредита: как состоятельным добросовестным заемщикам, привлеченным хорошими условиями, так и заемщикам из менее благополучных групп населения. — Лица, ранее не имевшие возможности воспользоваться банковским кредитованием, получают доступ к кредитным продуктам	— Велик риск массового невозврата кредитов и резкого ухудшения положения банка. — В случае взыскания кредита по суду финансовое положение заемщиков существенно ухудшится (в силу и без того низкого уровня их материального благополучия и необходимости единовременно выплатить крупную сумму)
Стратегия рискованного кредитования	Банк снижает требования к заемщикам, при этом устанавливая высокую плату за пользование кредитом (и высокие штрафы за просрочку) и сравнительно невысокую максимальную сумму кредита. Несмотря на высокую долю невозвратов взимаемая плата за кредит позволяет компенсировать убытки и получать прибыль	— Банк минимизирует число отказов, сохраняя при этом высокую доходность. — Шансы клиентов получить доступ к банковскому кредитованию существенно увеличиваются	— Целевая аудитория банка ограничивается клиентами с низким доходом и платежеспособностью (добросовестных клиентов с высоким доходом не устраивает высокая плата за кредит и малая величина кредита). — У банка создается имидж недружественного к клиентам (за счет высокой процентной ставки). — Потери по невозвращенным кредитам перекладываются на добросовестных заемщиков, что не совсем этично. — Назначение высокой платы за пользование продуктом, предназначенным для малообеспеченных и незащищенных слоев населения, социально безответственно. — В случае невозможности погасить кредит клиент вынужден платить высокие штрафы
Адаптивное кредитование	В том случае, если характеристики клиента не позволяют дать положительный ответ по его заявке, параметры кредита модифицируются таким образом, чтобы клиент все же мог получить кредит, но при этом риск для банка был бы минимальным (за счет увеличения ставки для данного конкретного клиента, снижения суммы кредита, сокращения срока кредитования и т. д.)	— Банк избегает отказывать клиенту. — Клиент все же получает кредит (хотя и на менее привлекательных условиях, чем планировал изначально)	— Отказ от унификации характеристик банковского продукта требует дополнительных управленческих издержек (например, на организацию перерасчета характеристик кредита под параметры заемщика). — Удовлетворение заемщика от положительного решения по заявке может быть нивелировано недостаточно выгодными условиями кредитования

Источник: составлено автором.

В настоящее время в России отсутствуют законодательные ограничения на максимальную величину ставки по кредитам, однако возможность их введения активно обсуждается[7]. По нашему мнению, такие ограничения — в интересах клиентов. К сожалению, значительная часть населения нашей страны имеет сравнительно невысокий доход (однако все же приемлемый для банков, ведущих политику рискованного кредитования). А низкая финансовая грамотность этих людей и их желание вырваться за пределы доступного минимума потребления приводят к тому, что они часто берут рискованные кредиты, и в долгосрочной перспективе их финансовое положение (за счет высоких выплат на погашение) значительно ухудшается. Ограничение на максимальную величину ставки по кредиту, безусловно, снизит возможности банков по выдаче рискованных кредитов и, как следствие, сократит доступ к банковским кредитам для определенных слоев населения. Однако в целом оно будет способствовать лучшей социальной защите данных категорий граждан.

Банки не обязаны сообщать клиенту о причине отказа в выдаче кредита и активно пользуются этим правом. Однако, на наш взгляд, большая доброжелательность банка по отношению к потенциальным заемщикам, включающая объяснение причины отказа по заявке, а также, возможно, рекомендации по устранению этой причины, способствовала бы формированию его привлекательного образа в глазах целевой аудитории.

Инновационный метод разъяснения причин отказов потенциальным заемщикам попытался использовать «Альфа-Банк». Некоторое время назад он провел рекламную кампанию, целью которой было информировать клиентов банка о том, что отказывая в кредите в случае недостаточной платежеспособности лица, подавшего заявку, банк на самом деле заботится о его благополучии и не хочет вынуждать его ежемесячно выплачивать в счет погашения кредита слишком большие суммы. На наш взгляд, такой подход служит хорошим примером понимания ответственности банка перед своими клиентами и мог бы способствовать формированию в сознании потребителей образа «Альфа-Банка» как думающей о благосостоянии своих заемщиков финансовой организации. Тем не менее «Альфа-Банк» очень быстро свернул эту кампанию, из чего можно сделать вывод: такая политика требует столь же ответственного отношения клиента, как к качеству своего взаимодействия с банком, так и к своему будущему материальному благополучию. В нашей стране ответственность получателей кредитов не столь высока (особенно это справедливо для заемщиков, подающих заявки на необеспеченные потребительские кредиты) — клиентам деньги необходимы сейчас, а о последствиях они задумываются не всегда. Возможно, часть потенциальных заемщиков стала воспринимать «Альфа-Банк» как слишком часто отказывающий в предоставлении кредита (возник риск формирования негативного образа банка в глазах целевой аудитории), что могло стать причиной прекращения этой рекламно-разъяснительной кампании.

При неспособности клиента вовремя и в полном объеме выполнить свои обязательства по погашению кредита у банка возникает необходимость принять меры к возврату просроченной задолженности. На первых порах этим занимается собственная служба взыскания банка, а в случае стойкой неплатежеспособности клиента банк обращается либо в суд (как правило, банки легко выигрывают такие иски, после чего дело передается в Федеральную службу судебных приставов), либо в коллекторское агентство.

---

[7] *См.: Бжезинский Д. Метод калача и пряника // Однако. — 2012. — № 4. — С. 56–59.*

Заинтересованность банка в возврате своих средств понятна и вполне логична, однако именно взаимодействие со службой взыскания и коллекторским агентством связано с максимальным числом нарушений прав заемщика и приводит к формированию негативного образа банка. Понятно, что банк больше не будет работать с этим заемщиком и потому ему безразлично, какое мнение сложится о нем, однако сегодня, в эпоху социальных сетей и крайне быстрого распространения информации, пренебрегать этим фактором не стоит.

Отслеживая осуществляемые заемщиком выплаты, банк должен определить для себя, какая продолжительность задержки и/или сумма просрочки может служить основанием для тревоги. Хорошо известно, например, что банки требуют, чтобы в согласованный день платежа по кредиту деньги были уже зачислены на счет, а не просто отправлены заемщиком в банк. В этом случае примером лояльного отношения банка к своему клиенту могло бы быть, например, понимание того, что из-за недостаточно качественной работы системы денежных переводов деньги могут не успеть поступить на счет в согласованный день, даже если клиент отправил их заблаговременно.

Другой пример. Банки и иные финансовые организации часто взимают плату за проведение денежных переводов, причем в ряде случаев эта плата взимается ими не отдельно, а вычитается из суммы перевода. В итоге к получателю (банку, выдавшему кредит) приходит не весь согласованный платеж, а несколько меньшая сумма. В том случае, когда эта недоплата ничтожно мала по сравнению с суммой платежа по кредиту, банк мог бы не обращаться в свою службу взыскания, чтобы она немедленно потребовала от заемщика выплатить эту недоимку. При лояльном отношении к клиенту можно проинформировать его об этой ошибке по телефону или в электронном письме, попросив включить недостающую сумму в следующий платеж. Убыток от такой недоимки для банка минимален, клиент же лишний раз убедился бы в доброжелательности банка. К сожалению, нередки ситуации, когда из-за недоплаты в сотню рублей служба взыскания начинает в грубой форме требовать от клиента немедленно погасить эту задолженность.

Разумеется, если такие ошибки со стороны клиента приобретают систематический характер, это уже вполне может быть достаточным поводом для подключения службы взыскания.

Наконец, следует помнить о том, что неплатежи могут быть вызваны не только недобросовестностью клиента, но и непредвиденными обстоятельствами (увольнение с работы, крупные непрогнозируемые траты, например на лечение, и т. д.). В этом случае банк может пойти навстречу заемщику и согласиться на пересмотр условий кредита. Такой подход, помимо этичного и социально ответственного отношения к заемщику и возможности формирования благоприятного имиджа банка в его глазах, может способствовать получению банком дополнительного дохода (например, благодаря увеличению срока кредита и, соответственно, числа выплат).

Особо следует указать на необходимость регламентации деятельности служб взыскания и коллекторов. В настоящее время соответствующее законодательное регулирование отсутствует, что ведет к массовому нарушению прав заемщиков. Можно привести следующие примеры:

- Как правило, при подаче заявки на кредит клиент указывает не только свой домашний и мобильный, но и рабочий телефон. Нередки ситуации, когда банк в случае просрочки платежа клиентом сразу связывается с ним по служебному телефону. В результате, если тот отсутствует на рабочем месте, информация о наличии кредита и просроченной задолженности доводится до его коллег. Это ведет к репутационным издержкам для клиента и служит дополнительным инструментом давления на него.

- Общение служб взыскания и коллекторов с должником нередко происходит в грубой форме, порой с применением угроз.
- Звонки клиенту банка с просроченной задолженностью могут совершаться непрерывно, в неудобное время (поздно вечером или рано утром), что создает для него постоянный стресс.

На наш взгляд, необходимо принятие закона, который бы регулировал деятельность служб взыскания и коллекторских агентств, обеспечивая при этом интересы как банков, так и заемщиков.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ

Большая проблема — установление цены на кредитный продукт. Формально в качестве платы за кредит выступает процентная ставка, однако банки, желая максимизировать свой доход и при этом стремясь избежать увеличения процентной ставки (поскольку это может оттолкнуть клиентов), взимают с заемщиков ряд дополнительных платежей: это может быть комиссия за выдачу кредита наличными, комиссия за зачисление денег, ежемесячный платеж за обслуживание счета и т. д. В результате реальная процентная ставка может в разы превышать заявленную.

Банки законодательно обязаны уведомлять заемщиков об эффективной процентной ставке, однако в рекламе кредитных продуктов и в кредитных договорах эта информация дается мелким шрифтом, чтобы не привлекать внимание заемщика и не отпугивать его. На наш взгляд, это ведет к целенаправленному запутыванию клиента с целью побуждения его к заключению договора на невыгодных условиях. Для противодействия такому поведению банков можно было бы рекомендовать законодательно запретить комиссионные и иные платежи и/или ввести требование о приоритетном указании максимальной эффективной процентной ставки, используемой в соответствующем кредитном продукте (т. е. в рекламе и в кредитном договоре она должна быть указана крупным шрифтом и привлекать внимание клиентов в первую очередь). В качестве инструмента продвижения кредитных продуктов могли бы использоваться скидки с максимальной реальной процентной ставки (причем их следовало бы указывать не в процентах от максимальной эффективной ставки, а в процентных пунктах, чтобы не создавать у потребителей иллюзию высокой скидки).

Запрет на комиссионные платежи обуславливается тем, что банк взимает плату за те услуги, без которых потребление (или предоставление) кредитного продукта невозможно. Иными словами, он искусственно расщепляет кредитный продукт на отдельные операции — выдачу кредита наличными, зачисление платежей в счет погашения кредита — и вынуждает клиента платить за каждую из них. Это нарушает права заемщика и некорректно с экономической точки зрения.

На наш взгляд, было бы целесообразно на законодательном уровне регламентировать состав кредитного продукта, предусмотрев, что выдача кредита в форме, удобной клиенту (наличными, путем перевода на карту и т. д.), а также прием банком платежей в счет погашения кредита (и, возможно, некоторые иные банковские операции и услуги) — неотъемлемые части кредитного продукта, не могут выделяться из него и за них не может устанавливаться отдельная плата. Это, разумеется, не касается тех случаев, когда клиент взаимодействует с банком не напрямую, а через посредника — в этой ситуации посредник может взять отдельную плату за свои услуги.

Такой подход смог бы содействовать защите прав потребителей и обеспечению прозрачного и понятного для клиентов порядка ценообразования на кредитные продукты.

Мы не претендуем на полный обзор всех специфических аспектов маркетинговой деятельности банка — в рамках небольшой статьи их невозможно охватить и подробно проанализировать. Тем не менее очевидно, что особенности маркетинга кредитных услуг объясняются спецификой кредита как предоставления доступа к денежным средствам, а точнее, спецификой денег как товара. При этом важно помнить о следующем: деньги — всеобщий эквивалент, и поэтому банки всегда будут находиться в преимущественном положении по отношению к заемщикам. Однако помимо дополнительных возможностей по максимизации своей прибыли, которые им дает это положение, банки также несут высокую ответственность перед своими клиентами, а их деятельность строго оценивается обществом с этической точки зрения. Разрабатывая и продвигая свои кредитные продукты, банки должны помнить об этой ответственности. В частности, речь идет о следующем:

— кредит должен быть посильным для заемщика и не вести к ухудшению его финансового положения;

— условия кредита, в т. ч. плата за него, должны быть понятными и прозрачными для заемщика и не вводить его в заблуждение;

— даже допустив просрочку по кредиту, клиент все равно нуждается в уважительном и понимающем отношении к себе.

Если же уровень цивилизованности банковского рынка пока недостаточно высок, государство должно принять меры по его регулированию, чтобы деятельность банков соответствовала интересам общества.

Библиография

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/.
2. Гурьянов, С. А. Маркетинг банковских услуг. — М.: Медиа-Пресс, 2006.
3. Тулембаева, А. Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка. — Алматы: Триумф «Т», 2007.
4. Хабаров, В. И., Попова, Н. Ю. Банковский маркетинг. — М.: Московская финансово-промышленная академия, 2004.
5. Швед, Д. Е. Управление маркетинговой деятельностью финансовой организации: автореф. дис. ... к. э. н.; Государственный экономический университет им. Г. В. Плеханова. — М., 2011.
6. Бельских, И. Е. Корпоративная социальная ответственность как инновационная технология привлечения клиентов в банки // Дайджест-финансы. — 2011. — № 5. — С. 33–38.
7. Бжезинский, Д. Метод калача и пряника // Однако. — 2012. — № 4. — С. 56–59.
8. Кокшаров, А., Сумленный, С. Новая европейская бедность // Эксперт. — 2010. — № 49. — С. 18–33.
9. Парусимова, Н. И. Посткризисное развитие кредитного бизнеса в России // Вестник Оренбургского государственного университета. — 2009. — № 10 (104). — С. 66–69.

Ключевые слова:
налог на прибыль, налоговое бремя, прогрессивная система налогообложения, информационный сектор, нефтегазовый сектор, реформирование налога на прибыль

***М. С. Чусов**, аспирант кафедры «Государственные доходы» ГУМФ, руководитель Департамента внутреннего контроля и аудита ОАО «Лафарж-Цемент» (**e-mail: mikhail.chusov@gmail.com**)*

Пути реформирования налога на прибыль

Налоги в России — одна из важнейших связующих нитей между государством и обществом, а развитие налоговой системы наглядно отражает существующие в экономике тренды. История рыночной экономики России еще очень коротка, поэтому налоги как инструмент государственного регулирования используются неполноценно и недостаточно эффективно. В определенной степени это связано с тем, что налоговая система создавалась практически заново при минимальной преемственности по отношению к советскому периоду, что объективно породило много трудностей.

Впервые термин «налог» применительно к прибыли появился в Законе СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций», который был введен Постановлением Верховного Совета СССР от 14 июня 1990 г.

О действующем в настоящее время налоге на прибыль впервые заговорили в декабре 1991 г., когда был принят пакет законов о налогообложении. Закон «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» определил этот налог как прямой федеральный. Практика его взимания регламентировалась Федеральным Законом от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций», который в процессе применения неоднократно изменялся и дополнялся. Таким образом, данному налогу в его современном понимании, как и нашей рыночной экономике, чуть больше 20 лет, что по сравнению со столетней историей рыночных отношений в Европе и Америке очень и очень мало. Но для России это не повод отставать, мы должны находить в нашей системе изъяны, реформировать ее и двигаться дальше.

Налог на прибыль (ранее — отчисления от прибыли) — один из самых надежных многолетних источников бюджета, один из самых изученных и понятных налогов. Построение его показывает не только фискальную, но и стимулирующую функцию налогов, о которой так много спорят теоретики и которая так слабо просматривается на практике[1].

Современный этап налогообложения прибыли начался в 2002 г., когда в очередной раз изменились методы изъятия прибыли в бюджет. Это было связано с введением в действие гл. 25 Налогового кодекса РФ. Важность этой главы состоит в том, что впервые на законодательном уровне было дано определение налогового учета как системы обращения информации для определения налоговой базы по налогу на основе первичных документов, сгруппированных в определенном порядке. Что касается ставки налога на прибыль организаций, было признано целесообразным значительно уменьшить ее по сравнению с уровнем 2001 г. (35 %), унифицировав для всех видов деятельности.

Последние существенные изменения произошли в 2009 г., когда ставка была снижена с 24 до 20 %. Правительство сознательно сделало данный шаг для того, чтобы привлечь дополнительные инвестиции в страну, показать открытость и мягкость российской экономической политики для Запада, снизить нагрузку на малый бизнес. Очевидно, этот шаг привел к существенному снижению бюджетных поступлений по данному налогу, что было скомпенсировано нефтегазовыми доходами от НДПИ и экспортной пошлины.

ПРЕДПОСЫЛКИ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

С экономических позиций налог на прибыль организаций — один из главных инструментов перераспределения доходов и финансовых ресурсов, осуществляемого финансовыми органами в целях обеспечения средствами тех лиц, предприятий, секторов и сфер экономики, которые испытывают потребность в ресурсах, но не в состоянии удовлетворить ее собственными средствами.

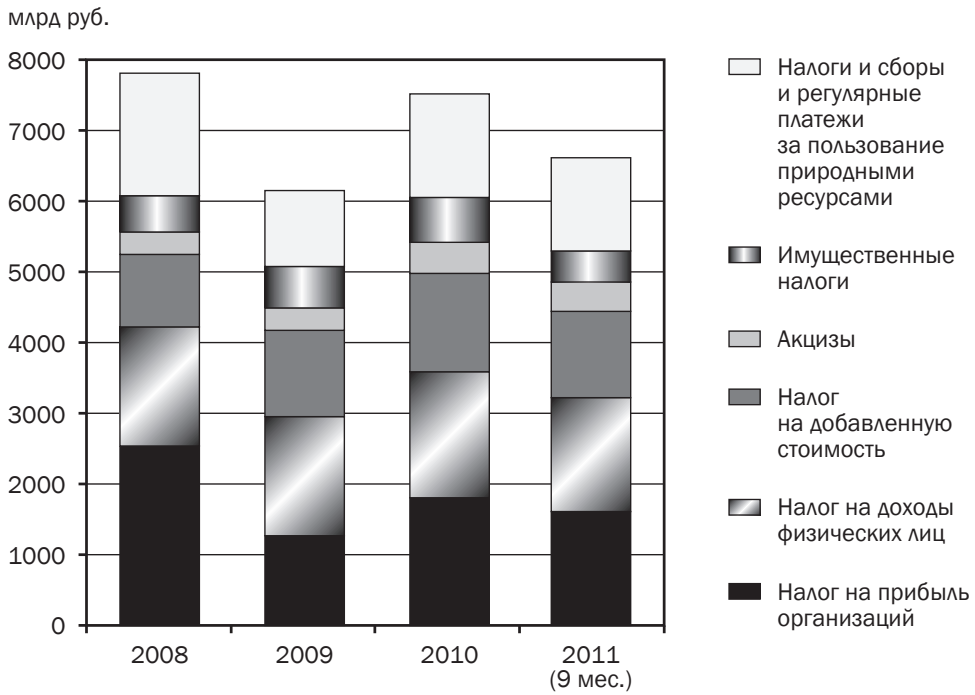
Согласно данным Федеральной налоговой службы (ФНС России) и органов статистики, налог на прибыль организаций занимает первое место среди налоговых источников консолидированного бюджета России. Однако темпы его прироста постепенно падают, что вызвано многими причинами — начиная от предоставления различных льгот налогоплательщикам и заканчивая финансовым кризисом и уклонением от уплаты налогов.

Основной фактор, повлиявший на снижение поступлений налога на прибыль организаций в бюджет в 2009 г. по сравнению с 2008 г., — снижение сальдированного финансового результата предприятий в целом по экономике. Это характерно не только для России, но и для других государств в период экономических кризисов и спадов. По данным Росстата, начиная с декабря 2008 г. рассматриваемый показатель имеет

[1] *См.: Горский И. В., Малис Н. И. Теория и практика налогообложения / Под ред. Н. И. Малис. — М.: ИНФРА-М, 2010. — С. 14–17.*

отрицательное значение. С 2010 г. наблюдается постепенное восстановление объема налоговых поступлений, но, принимая во внимание нестабильность экономической ситуации и возможную новую волну экономического кризиса, достижение уровня поступлений 2008 г. остается под вопросом.

Налоговые источники консолидированного бюджета Российской Федерации в 2008–2011 гг.



Источник: официальный сайт Федеральной налоговой службы (http://www.nalog.ru).

Основываясь на опыте 2008–2010 гг., можно допустить, что сложившаяся в России налоговая система вряд ли обеспечит финансовую устойчивость страны в случае очередного кризисного этапа. Безусловно, налоговая система — не первый инструмент стабилизации экономики, многое зависит и от уровня и качества производства в стране, распределения денежных потоков и в целом бюджетной политики, но без правильной настройки этой системы риски увеличиваются в геометрической прогрессии. А значит, она настоятельно требует дальнейшего совершенствования, в т. ч. реформирования налогообложения прибыли. Существуют как минимум две главные причины, по которым реформирование всей системы налогообложения следует начинать с налога на прибыль. Во-первых, этот налог генерирует порядка 15 % бюджетных доходов; во-вторых, 18 из 20 % поступает именно в региональные бюджеты, и это ключевой момент, поскольку межбюджетные трансферты постоянно растут (в 2010 г. — 40,9 % всех трат федерального бюджета), что служит важным фактором обеспечения самостоятельности регионов.

РЕФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ: АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НА ЧАСТНЫЙ И ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР

Основная идея данной статьи — реформирование налогообложения прибыли. Но с чего следует начать: с изменения классификации доходов и расходов, с введения дифференциации по отраслям или, возможно, с самого простого, но эффективного действия — реформирования подхода к определению налоговой ставки? Прежде чем делать подобные предложения, особенно в свете ориентации финансовой политики нашей страны на налоговую либерализацию, нужно проанализировать, готовы ли к этому российские организации: какие риски они несут, не снизят ли они объемы капитальных вложений, приостановив прямые инвестиции в реальный сектор российской экономики.

Попытаемся рассмотреть данный подход на примере двух диаметрально противоположных отраслей:

— телекоммуникационного сектора, представленного группой крупнейших мобильных операторов в Центральной и Восточной Европе;

— нефтегазового сектора, являющегося одновременно и «аппаратом поддержания жизнедеятельности» экономики нашей страны и «наркотиком», вызывающим огромную зависимость, который может нанести непоправимый вред и в случае, если цены на него будут безумно высокими, и в случае их значительного снижения.

Заметим, что, несмотря на относительно недавнее появление IT-технологий, беспроводной связи, оптоволоконных каналов, высокоскоростного доступа в Интернет, эта сфера быстро проникла в жизнь людей, ускорила бизнес-процессы и усовершенствовала механизмы принятия решений. Компании высокотехнологического сектора в данный момент показывают значительные темпы роста. Мы наблюдаем, как на финансовых рынках происходит бум первичных размещений акций (будем надеяться, что он не закончится как бум доткомов[2]), и видим, как велик спрос на них. Это означает, что будущее за сферой коммуникаций, высоких технологий и Интернета, и, скорее всего, в перспективе 30–50 лет именно эта сфера станет одной из лидирующих по доле в ВВП в экономиках всех развитых и, возможно, даже развивающихся государств.

На другой стороне находятся компании сырьевого сектора, в первую очередь нефтегазового. Это ключевой сектор российской экономики, устойчивый, с большой историей. Основная доля ВВП и бюджетных поступлений России как раз формируется за его счет.

Что объединяет представителей этих противоположных «берегов»? Почему можно предположить, что эти компании спокойно перенесут повышение ставки налога на прибыль? Для этого нужно проанализировать и сравнить финансовые отчеты и показатели основных представителей двух секторов с 2007 по 2009 гг.

---

[2] *Дотком — термин, применяющийся по отношению к компаниям, чья бизнес-модель целиком основывается на работе в рамках Интернета. Произошел от английского dot-com (рус. «точка-ком») — домена верхнего уровня .com, в котором зарегистрированы преимущественно сайты коммерческих организаций.*

Таблица 1

Финансовые показатели ведущих российских компаний телекоммуникационного и нефтегазового секторов за 2007–2009 гг.

	Выручка, млн руб.	EBITDA, %	Прибыль до налогообложения, млн руб.	Налог на прибыль, млн руб.	Эффективная налоговая ставка, %	Чистая прибыль, млн руб.	Рентабельность, %	Ставка, %	Налог по ставке 35 %, млн руб.	Чистая прибыль, млн руб.	Рентабельность, %	Эффект на чистую прибыль от увеличения ставки, млн руб.
Телекоммуникационный сектор												
«МегаФон»	497 784	50	162 394	38 672	24	123 722	25	35	56 838	105 556	21	18 166
«ВымпелКом» (все компании мира)	711 497	47	125 630	36 546	29	89 084	13	35	43 970	81 659	11	7425
«Мобильные ТелеСистемы» (МТС) (все компании мира)	856 143	48	198 813	56 244	28	142 570	17	35	69 585	129 229	15	13 341
										Всего дополнительных доходов		38 932
Нефтегазовый сектор												
«ЛУКОЙЛ»	7 343 146	56	930 594	237 644	26	692 950	9	35	325 708	604 886	8	88 064
ТНК-ВР	3 005 733	24	602 921	121 033	20	481 889	16	35	211 022	391 899	13	89 990
										Всего дополнительных доходов		178 053
										Всего дополнительных доходов от двух секторов		216 985

Распределение	Налоговая ставка, %	Эффективный процент	Распределение дополнительных доходов, млн руб.
Федеральный бюджет	2	10	21 699
Региональный бюджет	18	90	195 287

Источник: составлено автором на основании данных официальных сайтов компаний.

Сравнивая отчеты этих компаний, мы видим, что в компаниях телекоммуникационного сектора рентабельность по EBITDA находится на уровне 47–50 %, а рентабельность по чистой прибыли — 20 % (в период кризиса 2008–2009 гг. этот показатель был ниже). Но о том, насколько ухудшит и ухудшит ли вообще положение компаний повышение ставки в случае нового кризиса, мы поговорим ниже.

В компаниях нефтегазового сектора рентабельность по EBITDA — 24–56 %, а рентабельность по чистой прибыли — 9–16 %, что тоже хороший показатель, особенно если рассматривать не относительные, а абсолютные показатели величины прибыли (от 150 до 250 млрд руб. чистой прибыли ежегодно).

Теперь допустим введение прогрессивной системы налогообложения, являющейся идеальным механизмом для российской экономики, поскольку малый бизнес не получит дополнительного налогового бремени (в некоторых ситуациях даже сбросит дополнительные расходы), а крупный бизнес, как показывают расчеты (см. табл. 1), спокойно с этим справится. В расчетах мы используем шкалу прогрессивной ставки США, поскольку американская налоговая система — одна из самых совершенных и стабильных в мире.

Таблица 2

Шкала прогрессивной ставки налога на прибыль США

Налогооблагаемая прибыль, $	Ставка, %
0 – 50 000	15
50 000 – 75 000	25
75 000 – 100 000	34
100 000 – 335 000	39
335 000 – 10 000 000	34
10 000 000 – 15 000 000	35
15 000 000 – 18 333 333	38
18 333 333 и более	35

Источник: официальный сайт Службы внутренних доходов Департамента казначейства США (http://www.irs.gov.).

Маржа по чистой прибыли снижается в среднем на 1,5–2 %, что говорит об относительной безболезненности данной реформы, ведь столь незначительное снижение маржи не приведет к снижению капитальных затрат и свертыванию инвестиционных программ. И при этом не стоит забывать, что показатели компаний в 2007–2009 гг. снизились в связи со всемирным экономическим кризисом, а значит, с падением объемов производства и уровня цен.

Теперь рассмотрим дополнительные доходы государства при повышении ставки, если бы подобный механизм был введен уже с 2007 г. В итоге дополнительно бюджет получил бы доход только от трех телекоммуникационных и от двух нефтегазодобывающих компаний, рассмотренных в данной статье, в размере 217 млрд руб., из которых 195 млрд поступило бы в региональные бюджеты и могло быть использовано для поддержки образования, здравоохранения, науки, строительства и прочих социальных сфер.

Существуют, безусловно, и противники данной идеи и в первую очередь из числа компаний, на которые ляжет дополнительное налоговое бремя. Позиция, например, сотовых операторов заключается в том, что в случае увеличения налогового бремени им придется сократить инвестиционные программы. Но давайте детально рассмотрим отчеты этих компаний (см. табл. 1) и стратегию их развития: строительство сети 3-го поколения практически завершено, сотовые операторы вышли на стабильные объемы прибыли со слабо колеблющейся маржинальностью.

При этом в отличие от нефтяных компаний сотовые операторы могут уже на основании имеющихся мощностей предоставлять новые услуги без дополнительных расходов на капитальное строительство. Основные траты последних в большей степени сейчас направлены именно на поглощения, а не на дальнейшее строительство своих сетей, а это уже не вопрос модернизации российской экономики, а проблема разрастания корпораций.

Аналогичные высказывания звучат и со стороны представителей нефтегазовой сферы, но ведь новые месторождения разрабатываются в основном в труднодоступных районах, и в связи с этим государство предоставляет существенные налоговые льготы. В качестве примера можно привести недавнюю сделку Exxon-Mobil и «Роснефти»

по разработке нефтяных месторождений Арктического шельфа и Туапсинского прогиба, которую планируется проводить в особом налоговом режиме.

Если рассматривать структуру затрат нефтяников на различные бюджетные отчисления, то она будет следующей. Сейчас государство забирает у них более 70 % выручки: при цене нефти $100/барр. на налоги и сборы уходит $76. Это действительное серьезное бремя. Но... участники вышеуказанной сделки сами выступают с инициативами, о которых идет речь в данной статье: компании предлагают заменить «сверхвысокие» сборы — экспортную пошлину и НДПИ (при $100 это 73 % выручки) — на специальный налог на прибыль (15 % в дополнение к нынешним 20 %, которые занимают всего 3 % выручки) и «экономически обоснованные» роялти (10 % выручки). Это позволит компаниям продолжать развиваться без опасения существенных конъюнктурных рисков и принесет стабильные доходы в бюджет[3].

Таким образом, влияние увеличения ставки налогообложения прибыли на процесс капитальных затрат можно назвать весьма и весьма опосредованным.

Второй вопрос, который возникает в связи с повышением ставки, — сложности, с которыми придется столкнуться при экономическом спаде. Действительно, это очень актуальный вопрос, особенно в период, когда финансовый кризис 2008–2010 гг. только что завершился и уже подходит новая волна экономических потрясений. Посмотрим на его природу более детально. Это был кризис долговых обязательств, и основные потери компании несли от маржин-коллов по имеющимся у них кредитам и от переоценки валюты (forex). Это прекрасно видно из годовых отчетов компаний, проанализированных в данной статье.

Но разве неправильное распоряжение заемными средствами и неразумность многих операций на внешних рынках заимствования как-то коррелируют с фискальной политикой государства? Абсолютно нет, это проблемы менеджмента. Некоторое ужесточение налоговых условий, возможно, повлияет на стратегию и модель бизнес-поведения многих компаний, предотвратив их необоснованные операции на рынке заимствований.

Нужно еще глубже проанализировать годовые отчеты компаний, принимая во внимание ст. 252 Налогового кодекса РФ, гласящую: для того чтобы иметь право вычесть при определении прибыли те или иные расходы, необходимо, чтобы эти расходы удовлетворяли трем ключевым требованиям — были обоснованы, документально подтверждены и произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

В итоге мы замечаем следующую закономерность: часто, имея миллиарды долларов свободных средств, компании, пользуясь своими высокими кредитными рейтингами и прибегая к услугам агентств-гарантов, привлекают дешевые кредиты под поставку оборудования, но при этом лишь малую долю пускают на эти цели, а остальные средства переводят на депозиты, кратно превышающие кредиты по процентным ставкам. Тем самым наблюдается обогащение за счет спекулятивных операций, а не за счет основной деятельности. И при этом все расходы по обслуживанию кредитов и процентов, а также по курсовым разницам учитываются в качестве расходов, уменьшающих базу по налогу на прибыль в соответствии со ст. 252 НК РФ. Но ключевого критерия, а именно экономической обоснованности расходов, здесь нет.

---

[3] *В СП с «Роснефтью» британцев заменили американцы // Ведомости. — 2011. — 31 августа.*

Также добавим, что в операционной деятельности многих компаний как высокотехнологичного, так и сырьевого секторов достаточно мало рисков. А для сырьевых компаний ключевой риск вообще лежит не в операционной, а в политической плоскости, при этом сектор серьезно поддерживается государством, и даже в период кризиса маржа в нем была стабильной в т. ч. потому, что выбора или какой-то альтернативы производимым этими компаниями продуктам у населения нет.

Таким образом, вопрос влияния негативных последствий кризисных периодов на экономическое положение компаний — это вопрос менеджмента, а не фискальной политики государства.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что большая часть российских компаний, а именно компаний нефтегазового и высокотехнологичного секторов, готова к повышению ставки налога на прибыль в комплексе с переходом к прогрессивной системе налогообложения, позволяющей элиминировать негативное влияние этой меры на малый и средний бизнес.

Действительно, это ляжет на них дополнительным бременем, но в то же время нацелит на более рациональное управление финансовыми потоками, особенно на рынках заимствований. Для государства это огромный плюс, ведь в свете социальной ориентированности бюджетной системы России, постоянного роста межбюджетных трансфертов дополнительные поступления по налогу на прибыль (без дополнительных усилий по налоговому администрированию, что очень важно) помогут реализовать многочисленные государственные программы, и в первую очередь на региональном уровне.

Библиография

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/.
2. Горский, И. В., Малис, Н. И. Теория и практика налогообложения / Под ред. Н. И. Малис. — М.: ИНФРА-М, 2010.
3. В СП с «Роснефтью» британцев заменили американцы // Ведомости. — 2011. — 31 августа.
4. Официальный сайт компании «ВымпелКом» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.vimpelcom.com.
5. Официальный сайт компании «ЛУКОЙЛ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://lukoil.ru.
6. Официальный сайт компании «МегаФон» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.megafon.ru.
7. Официальный сайт компании «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mts.ru.
8. Официальный сайт компании ТНК-ВР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.tnk-bp.ru.
9. Официальный сайт Службы внутренних доходов Департамента казначейства США [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.irs.gov.
10. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nalog.ru.

Ключевые слова:
российский рынок акций, стоимость компаний, цены на нефть, нефть марки Urals, ММВБ, теория оценки

М. С. Шаврыгин*, соискатель по кафедре «Государственные доходы» ГУМФ, старший консультант отдела сопровождения сделок с капиталом PwC (**e-mail: m.shavrygin@yahoo.com**)*

Влияние мировых цен на нефть на стоимость российских компаний

Развитие рыночных отношений в нашей стране привело к формированию новых механизмов перераспределения стоимости, одним из которых стал рынок ценных бумаг. Для поддержки относительно молодого финансового рынка России необходимо исследование специфических рисков, присущих как ему, так и экономике в целом. Без четкого осознания данных рисков в процессе дальнейшего экономического развития страна может столкнуться с рядом трудностей.

По итогам последнего десятилетия российский фондовый рынок вырос в объеме капитализации на 744 %. Так, индекс Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) по состоянию на январь 2001 г. составил 160 пунктов, по состоянию на январь 2012 г. — 1508 пунктов. Капитализация рынка за этот период достигла своего абсолютного максимума — 1950 пунктов по индексу ММВБ в мае 2008 г. За относительно короткий период своего существования российский фондовый рынок претерпел значительные качественные и количественные изменения. Его развитие характеризовалось высокими темпами роста и высокой волатильностью, что сопряжено со значительными рисками для инвесторов. Данные факторы отрицательно влияют на текущее состояние фондового рынка и на возможности прогнозирования его развития, что негативно отражается на его привлекательности для потенциальных российских и зарубежных инвесторов. В то же время развитие финансового рынка — один из ключевых элементов модернизации реального сектора экономики. Развитый рынок позволит привлечь капитал иностранных инвесторов, увеличит степень интегрированности российской экономики в международную, приведет к снижению специфических страновых рисков, а значит, к снижению стоимости капитала для российских компаний реального сектора.

Формирование рынка ценных бумаг сопряжено с необходимостью определения ключевых рисков, влияющих на динамику цены акций (и тем самым на стоимость компании в целом), что позволит выявить диверсификационный потенциал инвестирования в российские компании в рамках как российского фондового рынка, так

и глобального инвестиционного портфеля международных инвесторов. Однако перед исследованием ключевых рисков и факторов, влияющих на стоимость компании, необходимо определить, как она рассчитывается.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ

В современной экономической науке существует несколько методов оценки стоимости компании: доходный, сравнительный и затратный. Однако метод оценки, наиболее точно отражающий объективную стоимость компании, — доходный. При этом в его рамках существуют следующие основные модели:

— дисконтирования дивидендов (dividend discount);

— остаточных доходов (residual income);

— дисконтирования свободного денежного потока (free cash flow valuation).

В основе всех трех моделей доходного метода лежит принцип дисконтирования, согласно которому стоимость компании определяется будущими денежными потоками, приведенными к настоящему моменту. При этом основная разница между этими моделями связана с определением меры доходов.

Так, модель дисконтирования дивидендов в качестве меры принимает только будущие дивиденды. Она предполагает, что приведенная к текущему моменту их стоимость равна справедливой стоимости компании:

$$V_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_t}{(1 + k_e)^t},$$

где V_0 — текущая стоимость компании;
D_t — дивиденды в момент времени t;
k_e — требуемая доходность от акционерного капитала.

Однако данная модель не может применяться по отношению к компаниям, которые не выплачивают дивиденды. В отношении таких компаний используется модель остаточных доходов. Остаточный доход — это часть чистой прибыли за определенный период, которая превышает требуемый инвесторами уровень доходности:

$$RI = NI - EC,$$

где RI — остаточный доход;
NI — чистая прибыль, определяемая по данным бухгалтерского учета;
EC — требуемая инвесторами доходность, которая расчитывается как акционерный капитал, умноженный на ставку доходности, требуемой акционерами.

Модель остаточных доходов использует бухгалтерскую прибыль, скорректированную на доход, требуемый поставщиками акционерного капитала, который не учитывается в традиционном бухгалтерском учете, т. к. бухгалтерская прибыль отражает через процентные расходы доходность, получаемую только поставщиками долговых инструментов (кредитов, облигаций), но не поставщиками собственного капитала (акционерами). Модель остаточных доходов может применяться к компаниям с негативными свободными денежными потоками, а также к компаниям, которые могут выплачивать либо не выплачивать дивиденды.

Модель дисконтирования свободного денежного потока

Наиболее точный и теоретически оправданный метод с точки зрения определения справедливой стоимости компании — модель дисконтирования свободного денежного потока. Она принимает во внимание все будущие денежные потоки

(операционные, инвестиционные и финансовые), которые возникнут в процессе деятельности компании. В этом ее преимущество перед моделью дисконтирования дивидендов, которая учитывает только будущие дивиденды, тем самым предполагая, что они достоверно отражают всю совокупность генерируемых денежных потоков. Однако на практике компании выплачивают дивиденды исходя из определенной политики, которая, как правило, не не всегда привязана к их способности генерировать стоимость. Модель остаточных доходов, в свою очередь, в значительной мере опирается на бухгалтерские показатели, которые не в полной мере отражают денежные потоки, генерируемые компанией.

Модель дисконтирования свободного денежного потока представляет компанию как обработчика денежных потоков. Денежные средства поступают в компанию в форме выручки за проданную продукцию, а уходят из нее в форме ее операционных расходов (например, на покупку сырья, выплату зарплаты, налогов). Часть доходов компания использует на краткосрочные инвестиции в операционный капитал и долгосрочные инвестиции в основные средства и оборудование. Оставшиеся денежные средства доступны для выплаты инвесторам компании: держателям облигаций, кредиторам и акционерам. Эта часть средств называется свободным денежным потоком компании, потому что они свободны для выплаты ее акционерам.

Свободный денежный поток компании определяется как денежный поток, созданный деятельностью компании в объеме большем, чем размер капитальных инвестиций, необходимых для поддержания текущих производственных возможностей. Таким образом, это денежные средства, доступные для обычных акционеров после финансирования потребностей в капитальных инвестициях, заемных средствах и инвестициях в оборотный капитал. Однако их прогнозирование сопряжено с необходимостью учета связанных с ними специфических рисков. Эти риски учитываются через ставку дисконтирования, которая позволяет привести ожидаемые будущие денежные потоки к настоящему времени с учетом временной стоимости денег и рисков, связанных с ними:

$$\text{Стоимость акционерного капитала} = \sum_{t=1}^{n} \frac{FCFE_t}{(1 + r_e)^t},$$

где $FCFE_t$ — свободный денежный поток для акционеров в момент времени t;
r_e — требуемая ставка доходности, отражающая совокупность рисков, связанных с будущими денежными потоками.

Один из самых сложных этапов в использовании этой модели — определение ставки дисконтирования, которая состоит из реальной безрисковой ставки, ставки инфляции и так называемых премий за риск. Существует четыре основных типа моделей оценок премии за риск акционерного капитала: исторические, опережающие (прогнозные), макроэкономические и опросные.

Несмотря на разницу в подходах общим моментом при определении ставки дисконтирования денежных потоков является необходимость учитывать те специфические риски, которые влияют на конкретные денежные потоки конкретной компании. Однако необходимо различать справедливую стоимость компании и ее текущую рыночную стоимость, которая отражает настроения на рынке в отношении развития экономики страны в целом и определенной компании в частности, а также спекулятивные тенденции. В результате этого рыночная стоимость может отличаться от справедливой, т. к. участники фондового рынка в процессе расчета стоимости компании принимают к учету не только объективные факторы и риски, но и субъективные, не специфические для конкретной отрасли и не влияющие напрямую на способность конкретной компании генерировать денежные потоки.

МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ И СТОИМОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

В рамках данной статьи анализируется влияние мировых цен на нефть на капитализацию. Для этого был проведен регрессионный и корреляционный анализ влияния ежедневных котировок барреля нефти марки Urals на ежедневные котировки акций 28 компаний, входящих в расчет индекса ММВБ, за период с 10 января 2008 г. по 30 декабря 2011 г. Выбор марки Urals (из основных нефтяных марок Urals, Brent, WTI) в качестве влияющего фактора обусловлен тем, что эта марка — основной вид экспортируемой российскими компаниями нефти. Кроме того, именно она используется в расчетах показателей государственных финансов (например, в прогнозах социально-экономического развития Российской Федерации при определении ставки налога на добычу полезных ископаемых). В качестве факторов, характеризующих динамику российского фондового рынка, выбраны акции компаний, входящих в расчет индекса ММВБ.

Индекс ММВБ представляет собой ценовой, взвешенный по рыночной капитализации композитный индекс российского фондового рынка. Он включает 30 наиболее ликвидных акций (28 обыкновенных и 2 привилегированные) крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленным на Фондовой бирже ММВБ. Индекс ММВБ рассчитывается с 22 сентября 1997 г., его расчет производится в режиме реального времени в рублях, что делает его инвариантным по отношению к изменению курсов валют и позволяет отражать реальное состояние российского рынка. В базу расчета индекса ММВБ включены акции эмитентов, суммарная капитализация которых составляет более 80 % от совокупной капитализации эмитентов, чьи акции торгуются на бирже. Среднемесячный объем торгов такими акциями составляет более 1,5 трлн руб. ($50 млрд). Отбор акций осуществляется Индексным комитетом при ФБ ММВБ — совещательным органом, в состав которого входят ведущие аналитики российского финансового рынка и представители профессионального сообщества. Также необходимо отметить, что другая основная российская биржа — Российская Торговая Система (РТС) в декабре 2011 г. объединилась с ММВБ. Таким образом, индекс ММВБ — наиболее репрезентативный индикатор динамики рынка российских акций.

Таблица 1

Компании, входящие в расчет индекса ММВБ, и их капитализация по состоянию на июль 2011 г.

Компания	Тикер	Капитализация, руб.	Отрасль
Газпром	GAZP	4 798 621 064 830	Нефтегазовый сектор
Роснефть	ROSN	2 562 321 450 816	Нефтегазовый сектор
Сбербанк России	SBER	2 197 551 306 400	Финансовый сектор
ЛУКОЙЛ	LKOH	1 594 891 159 450	Нефтегазовый сектор
Норильский никель	GMKN	1 435 617 562 657	Металлургия и горнодобыча
НОВАТЭК	NOTK	1 253 964 014 940	Нефтегазовый сектор
Сургутнефтегаз	SNGS	1 015 189 865 537	Нефтегазовый сектор
ВТБ	VTBR	901 803 268 692	Финансовый сектор
Газпром нефть	SIBN	654 299 350 182	Нефтегазовый сектор
Новолипецкий металлургический комбинат	NLMK	650 385 020 085	Металлургия и горнодобыча
Уралкалий	URKA	590 198 029 800	Химия и нефтехимия
Северсталь	CHMF	526 826 268 394	Металлургия и горнодобыча

Компания	Тикер	Капитализация, руб.	Отрасль
МТС	MTSI	498 067 660 849	Телекоммуникации
ФСК ЕЭС	FEES	474 403 017 657	Энергетика
Татнефть	TATN	420 857 682 519	Нефтегазовый сектор
РусГидро	HYDR	384 917 617 888	Энергетика
Магнит	MGNT	352 492 546 704	Потребительский сектор
Полюс Золото	PLZL	303 155 306 054	Металлургия и горнодобыча
ММК	MAGN	279 179 460 720	Металлургия и горнодобыча
Полиметалл	PMTL	221 693 062 500	Металлургия и горнодобыча
Ростелеком	RTKM	154 796 959 258	Телекоммуникации
МРСК	MRKH	153 783 452 178	Энергетика
Распадская	RASP	135 460 958 690	Металлургия и горнодобыча
Сургутнефтегаз (привилегированные акции)	SNGSP	111 648 166 415	Нефтегазовый сектор
ИНТЕР РАО ЕЭС	IRAO	110 964 957 812	Энергетика
Мосэнерго	MSNG	105 614 048 723	Энергетика
Сбербанк России (привилегированные акции)	SBERP	81 600 000 000	Финансовый сектор
Аэрофлот	AFLT	77 765 353 256	Транспорт
Транснефть	TRNFP	67 069 533 125	Нефтегазовый сектор
ОГК-3	OGKC	63 866 610 194	Энергетика
Итого		22 179 004 756 325	

Источник: сайт Московской межбанковской валютной биржи (http://www.micex.ru).

Поскольку фондовый рынок в определенной степени отражает положение в реальной экономике страны, следует предположить, что динамика ее показателей коррелирует с динамикой развития российского рынка акций. Так, факторы, влияющие на развитие нефтяной отрасли в рамках реальной экономики (динамика цен на нефть марки Urals), с точки зрения ожидаемых будущих потоков влияют на капитализацию компаний нефтяного сектора, отражением которой являются рыночные котировки на финансовом рынке. Соответственно, цена на нефть — ключевой фактор риска для компаний нефтяной отрасли.

Однако структура экономики России в целом и государственных доходов в частности, в которой основное место занимает нефтегазовая отрасль, может влиять на оценку рисков, принимаемых к учету инвесторами при оценке компаний других отраслей. Так, фактором риска как для экономики России, так и для отдельных компаний может быть динамика цен на нефть марки Urals.

Для доказательства существования связи между ценой на нефть и стоимостью российских компаний, определения ее формы и направления рассчитаны регрессионные модели, включающие зависимую переменную *Y* (цены акций компаний, входящих в расчет индекса ММВБ) и переменную *X* (ежедневные котировки нефти марки Urals). Данные регрессионные модели построены на основе ежедневных котировок за период с января 2008 г. по январь 2012 г. Также для оценки того, насколько хорошо регрессионные модели зависимости котировок компаний от цены на нефть отражают реальную динамику котировок, рассчитаны коэффициенты детерминации. Коэффициент детерминации определяет процент общей вариации зависимой величины, объясняемой независимой величиной согласно уравнению регрессии. Например, коэффициент детерминации, равный 0,68, показывает, что изменения независимой величины объясняют 68 % изменения зависимой величины. Рассчитанные уравнения регрессии и коэффициенты детерминации представлены в табл. 2.

Таблица 2

Регрессионная зависимость между ценой акции (*Y*) и ценой барреля нефти марки Urals (*X*)

Компания	Отрасль	Зависимость цены акции от цены на нефть марки Urals	Коэффициент детерминации, %
Газпром нефть	Нефтегазовый сектор	$Y = 32{,}73 + 0{,}04X$	49,05
ЛУКОЙЛ	Нефтегазовый сектор	$Y = 511{,}24 + 0{,}49X$	59,07
Роснефть	Нефтегазовый сектор	$Y = 52{,}20 + 0{,}07X$	58,69
Татнефть	Нефтегазовый сектор	$Y = -3{,}87 + 0{,}06X$	71,74
Сургутнефтегаз	Нефтегазовый сектор	$Y = 13{,}20 + 0{,}005X$	34,79
Транснефть	Нефтегазовый сектор	$Y = -14\,885{,}87 + 17{,}46X$	72,68
Газпром	Нефтегазовый сектор	$Y = 17{,}79 + 0{,}07X$	35,55
НОВАТЭК	Нефтегазовый сектор	$Y = -153{,}08 + 0{,}14X$	76,02
Сбербанк России	Финансовый сектор	$Y = -29{,}57 + 0{,}04X$	64,20
МТС	Телекоммуникации	$Y = 54{,}93 + 0{,}07X$	42,83
Норильский никель	Металлургия и горнодобыча	$Y = -2\,306{,}13 + 2{,}97X$	73,82
ВТБ	Финансовый сектор	$Y = -0{,}020624 + 0{,}000038X$	56,87
Новолипецкий металлургический комбинат	Металлургия и горнодобыча	$Y = -27{,}57 + 0{,}05X$	57,96
Уралкалий	Химия и нефтехимия	$Y = -128{,}39 + 0{,}12X$	81,64
Северсталь	Металлургия и горнодобыча	$Y = -285{,}23 + 0{,}2687X$	66,34
ФСК ЕЭС	Энергетика	$Y = -0{,}049945 + 0{,}000145X$	57,36
РусГидро	Энергетика	$Y = -0{,}026184 + 0{,}000551X$	50,69
Магнит	Потребительский сектор	$Y = -1\,433{,}53 + 1{,}44X$	50,22
Полюс Золото	Металлургия и горнодобыча	$Y = 527{,}48 + 0{,}35X$	37,30
ММК	Металлургия и горнодобыча	$Y = -5{,}92 + 0{,}0123X$	44,66
Полиметалл	Металлургия и горнодобыча	$Y = -92{,}04 + 0{,}17X$	48,88
Ростелеком	Телекоммуникации	$Y = 256{,}00 - 0{,}025X$	6,02
МРСК	Энергетика	$Y = -1{,}7393 + 0{,}0021X$	47,97
Распадская	Металлургия и горнодобыча	$Y = -91{,}47 + 0{,}10X$	55,42
Мосэнерго	Энергетика	$Y = 0{,}1414 + 0{,}0011X$	24,10
Аэрофлот	Транспорт	$Y = -3{,}79 + 0{,}03X$	45,59
ОГК-3	Энергетика	$Y = 0{,}123955 + 0{,}00061X$	23,37
ИНТЕР РАО ЕЭС	Энергетика	$Y = 0{,}056789 + 0{,}000005X$	16,04

Источник: рассчитано автором.

Анализ коэффициентов детерминации показывает достаточно высокую объясняющую способность рассчитанных уравнений регрессии котировок компаний в зависимости от цен на нефть для всех отраслей экономики. Таким образом, между капитализацией компаний, представленных на российском фондовом рынке, и ценой на нефть марки Urals выявлены устойчивые связи, поддающиеся статистическому анализу. Данные связи существуют независимо от отрасли исследуемой компании.

Кроме того, между котировками компаний российского финансового рынка и котировками цен на нефть существует достаточно высокая статистически значимая корреляция, о чем свидетельствует проведенный корреляционный анализ. Результат данного анализа — рассчитанные коэффициенты корреляции. Для определения тесноты связи проведен их анализ с помощью шкалы Чеддока. По результатам анализа силы корреляции по отраслям экономики построена матрица (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициенты корреляции между котировками компаний и ценой на нефть, распределенные по шкале Чеддока

Сектор	Высокая корреляция	Заметная корреляция	Умеренная корреляция	Слабая корреляция
Нефтегазовый сектор	Газпром нефть (0,65) ЛУКОЙЛ (0,79) Роснефть (0,77) Татнефть (0,86) Транснефть (0,81) Газпром (0,60) НОВАТЭК (0,87)		Сургутнефтегаз (0,54)	
Финансовый сектор	Сбербанк России (0,79) ВТБ (0,77)			
Телекоммуникации	МТС (0,69)			Ростелеком (–0,19)
Металлургия и горнодобыча	Норильский никель (0,86) Новолипецкий металлургический комбинат (0,85) Северсталь (0,83) ММК (0,77) Распадская (0,82)	Полюс Золото (0,54) Полиметалл (0,60)		
Химия и нефтехимия	Уралкалий (0,88)			
Энергетика	ФСК ЕЭС (0,78) РусГидро (0,75) МРСК (0,73)	ОГК-3 (0,45) ИНТЕР РАО ЕЭС (–0,41)	Мосэнерго (0,47)	
Потребительский сектор		Магнит (0,62)		
Транспорт		Аэрофлот (0,64)		

Источник: рассчитано автором.

Как видно из данной таблицы, все отрасли российской экономики, представленные на российском рынке акций, имеют высокую либо заметную корреляцию между их капитализацией и ценой на нефть марки Urals. Исключение составляет только компания телекоммуникационного сектора «Ростелеком».

С практической точки зрения выявленные корреляционные связи могут быть объяснены как экономическими, так и психологическими причинами:

- На основе анализа реальной экономики России (структуры ВВП, государственных доходов, экспорта) и финансового рынка (по состоянию на июль 2011 г. доля нефтегазовых компаний в общей капитализации компаний, входящих в расчет индекса ММВБ, составила 56 %) очевидно, что значительную роль в ней играет нефтегазовая отрасль. Изучение рисков ее развития и влияния на другие отрасли имеет ключевое значение для понимания функционирования как реальной экономики, так и фондового рынка. При этом столь значительная роль нефтегазовой отрасли может косвенно влиять на определение рыночной капитализации компаний других отраслей. Внутренние факторы — сырьевая модель экономики, ее структура (высокая доля нефтегазовой отрасли) и государственные финансы, в которых основную роль играют нефтегазовые доходы, — приводят к значительной зависимости российского фондового рынка от внешнего фактора — динамики цен на нефть, определяемой глобальным международным уровнем спроса и предложения на нее.
- Также данные связи могут быть обусловлены значительным влиянием внешних инвесторов на капитализацию российского рынка. Эти инвесторы работают не на национальных, а на глобальных рынках и рассматривают инвестиции в российские

компании как инструмент диверсификационной политики в отношении своего глобального инвестиционного портфеля. Они ориентируются скорее на состояние экономики России в целом, нежели на ее отдельные отрасли. При этом ключевые риски нефтяной отрасли проецируются на другие отрасли, приводя к значительному их влиянию на капитализацию всех компаний, представленных на российском финансовом рынке. Кроме того, принимая во внимание высокую зависимость государственного бюджета России от нефтегазовой отрасли, инвесторы рассматривают негативные тенденции в данной отрасли (в частности, снижение цены на нефть) как фактор, влияющий на налоговую политику государства в отношении компаний других отраслей, что обуславливает зависимость их денежных потоков от факторов, влияющих на нефтегазовую отрасль.

- Психологически инвесторы подвержены влиянию «стадного чувства», склонны к упрощению оценки специфических рисков и выделению некоего доминирующего фактора, внося свой вклад в придание спекулятивного характера оценке компаний российского рынка акций.

Таким образом, проведенный анализ показал сырьевую зависимость российского рынка акций независимо от отрасли компании. Очевидно, что при оценке компаний участники рынка учитывают не только их индивидуальные характеристики. В результате этого оценка «отрывается» от фундаментальных факторов определенной отрасли (прогнозов денежных потоков и факторов, непосредственно влияющих на данные денежные потоки) и в значительной степени определяется «внешним» фактором — ценой на нефть, как показано в данном исследовании. Сырьевая ориентированность российской экономики оказывает довлеющее влияние на формирование российского рынка акций в целом, что приводит к снижению его эффективности и усилению спекулятивного характера. Риски, преобладающие в доминирующей отрасли, ретранслируются и на другие отрасли, становясь основным элементом, определяющим степень волатильности цен на акции, а следовательно, и капитализацию отдельных компаний и рынка в целом.

Нефтегазовый сектор занимает уникальное положение в экономике России. При этом он служит проводником зависимости экономики нашей страны от состояния общемировой экономики, в т. ч. российского фондового рынка от динамики мировых цен на нефть. Сырьевая зависимость российского рынка акций снижает его привлекательность как инструмента диверсификации портфеля инвестиций для внутренних и внешних инвесторов.

Библиография

1. Брейли, Р., Майерс, С. Принципы корпоративных финансов. — М.: Олимп-Бизнес, 2008.
2. Бригхэм, Ю., Эрхардт, М. Финансовый менеджмент. — СПб.: Питер, 2011.
3. Галанов, В. А. Рынок ценных бумаг. — М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Коупленд, Т., Коллер, Т., Муррин, Д. Стоимость компаний: оценка и управление. — М.: Олимп-Бизнес, 2008.
5. Правила расчета индекса ММВБ. — М.: ЗАО «ФБ ММВБ», 2011.
6. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов». — М.: Счетная палата Российской Федерации, 2010.
7. Сайт Московской межбанковской валютной биржи [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.micex.ru.
8. Top oil news [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.topoilnews.com.

Ключевые слова:
промышленная политика,
инновационная политика,
инновационная система,
финансирование инноваций,
стратегия «Европа 2020»

***К. Н. Андрианов**, к. э. н.,*
ст. науч. сотр. Института проблем рынка РАН,
доц. кафедры мировой экономики
МГИМО (У) МИД России
*(**e-mail: k_andrianov@list.ru**)*

Инновационный характер промышленной политики ЕС

В условиях продолжающегося кризиса перед Европейским союзом как никогда остро стоит вопрос о проведении консолидированной политики в области финансов. Однако не менее важным представляется выработка общей стратегии развития производства. Новая концепция промышленной политики объединенной Европы нацелена на повышение конкурентоспособности и построение эффективной инновационной системы.

В 1990 г. Еврокомиссией был принят документ «Промышленная политика в открытой и конкурентной экономической среде», где был сформулирован один из ее основных принципов — приоритет развития высокотехнологичных отраслей, достижение которого должно обеспечиваться проведением так называемой горизонтальной политики, не замыкающейся в рамках узких отраслей и носящей всеобъемлющий характер. В Маастрихтском договоре заявлено, что ее главная цель — рост конкурентоспособности европейских предприятий на международных рынках. В 1994 г. была утверждена концепция конкурентоспособной промышленности ЕС. Новой вехой стал Лиссабонский саммит 2000 г. На нем была подтверждена роль промышленной политики как ключевого фактора развития экономики ЕС.

Интересные разработки в практическом плане длительное время (начиная с 1970 г.) ведутся в рамках ОЭСР. Сформулирована суть промышленной политики в рыночной экономике — это система мер прямого и косвенного государственного регулирования инновационного, конкурентоспособного и эффективного развития промышленности и устранения для реализации этой цели тех препятствий, которые не могут быть преодолены естественным ходом событий, т. е. механизмами саморегулирования рынка[1]. В 1990-х гг. эти меры были систематизированы в новую концепцию. Начало новой стадии исследований было положено выходом в 1993 г. издания «Белая книга: экономический рост, конкурентоспособность и занятость. Вызовы

[1] *См.: Куренков Ю. В. Эволюция промышленности в современном мире. — М.: ИМЭМО РАН, 2006.*

и пути их преодоления в 21-м веке»[2]. В ней сформулированы выводы исследования, основные из которых следующие:

- Для повышения экономического роста и уровня занятости в стране фирмы должны добиться глобальной конкурентоспособности на открытых рынках как внутри, так и вне ЕС; при этом национальные и межгосударственные власти обязаны создать благоприятные условия для промышленного развития, международной конкурентоспособности промышленности.
- Государственное вмешательство в промышленность должно быть перенацелено на «горизонтальные» меры и растущие рынки; одновременно необходимо реструктурировать те виды экономической деятельности, перспективы которых на рынках неудовлетворительны.
- Поощрение наукоемких инвестиций должно стать приоритетным в промышленной политике поддержки инвестиционного процесса.
- К числу приоритетов содействия государства развитию промышленности следует отнести проведение структурной политики для ускорения процесса создания кластеров конкурентоспособных производств, опирающихся на региональные конкурентные преимущества ЕС.

В развитие этих идей Еврокомиссия издала в 1994 г. работу «Политика конкурентоспособной промышленности для Европейского союза»[3], основанную на принципах, заложенных в 1990 г. В этом документе Комиссия признает предпочтительными следующие меры промышленной политики:

— поощрение невещественных инвестиций,
— развитие промышленной кооперации,
— обеспечение совершенной конкуренции,
— обновление роли государственных властных структур.

Продолжением научно-практических изысканий в этой области стал доклад «Новые направления промышленной политики»[4], подготовленный в рамках ОЭСР в 1997 г. и впервые четко обозначивший новую парадигму промышленной политики — как политику конкурентоспособной промышленности. Все субъекты рыночной экономики в этом контексте обрели свои права и ответственность, которые в общем виде можно сформулировать следующим образом: бизнес отвечает за высокое инновационное качество деятельности фирмы — залог успешной конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках; государство несет ответственность за качество предпринимательской среды, которое не должно быть ниже среднего мирового качества бизнес-среды, где происходит острая конкурентная борьба за отстаивание национальных позиций.

Эта тема получила развитие в новой работе 2001 г. в рамках ОЭСР «Политика совершенствования среды для бизнеса и промышленности»[5]. В специальном разделе, посвященном эволюции промышленной политики, отмечается, что в странах — членах ОЭСР она больше не фокусируется на отдельных отраслях промышленности и субсидиях, поскольку правительства осознали, что они не получают эффекта от выборочной поддержки «отраслей-победителей». Поэтому главное внимание государственных властей должно быть сосредоточено на формировании такой предпринимательской среды, которая увеличивает возможности фирм быть инновационными, гибкими и конкурентоспособными. Одним из главных приоритетов новой промышленной политики обозначалась

---

[2] *Growth, competitiveness, employment. The challenges and ways forward into the 21st century. White Paper. Bulletin of the European Communities, Supplement 6/93.*

[3] *An industrial competitiveness policy for the European Union. European Commission Bulletin of the European Union. Supplement 3.1994.*

[4] *New Directions for Industrial Policy. OECD. Policy Brief, № 3-1997.*

[5] *Enhancing the Environment for Business and Industry. OECD. Policy Briefs, 24 10.2001.*

реформа институциональной среды бизнеса, усиливающая конкуренцию и поощряющая фирмы, которые внедряются на новые рынки. Важной задачей стало создание благоприятного предпринимательского климата для малого и среднего бизнеса. Другими приоритетными задачами правительств стран — членов ОЭСР были названы: создание налогового климата, благоприятствующего осуществлению компаниями инноваций, инвестиций и реорганизаций; формирование режимов корпоративного управления, адекватно отвечающих за рациональное движение капитала и условия для реструктуризации фирм. Значимым элементом промышленной политики было признано повышение степени открытости национальных компаний для альянсов с зарубежными партнерами, притока иностранных инвестиций и иностранных рабочих.

Разработка европейской промышленной политики во время процессов глобализации — часть стратегии «Европа 2020». Вице-президент Еврокомиссии А. Таяни сказал: «Европа нуждается в промышленности и промышленность нуждается в Европе...»[6]. Промышленность должна быть в центре внимания, если Европа намерена остаться глобальным экономическим лидером. Это основная идея курса на «интегрированную промышленную политику в эпоху глобализации», принятого Еврокомиссией 28 октября 2010 г. по инициативе ее вице-президента. Он направлен на повышение экономического роста и увеличение количества рабочих мест, сохранение и поддержку сильной, диверсифицированной и конкурентоспособной производственной базы в Европе.

Промышленная политика ЕС состоит из политик:

— региональной (создание региональных инновационных систем);

— инновационной (технологические платформы — ключевой фактор повышения конкурентоспособности отраслей материального производства ЕС). Европейские технологические платформы, которые уже продемонстрировали свою эффективность, будут содействовать увеличению инвестиций в исследования и разработки и росту возможностей коммерциализации новых технологий;

— торговой (расширение присутствия европейских экспортеров на стратегических внешних рынках путем снятия барьеров, мер технического регулирования и т. п.)[7].

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ЕС

Промышленная политика, реализуемая в регионе, носит ярко выраженный инновационный характер. Одна из ее наиболее эффективных форм сегодня — инновационные кластеры.

Согласно принятым на вооружение странами и институтами ЕС концептуальным представлениям об инновационном развитии, его формализация происходит посредством инновационных систем. Такую систему можно представить в виде тесно взаимодействующих ядра и оболочки. Первое состоит из субъектов инновационной деятельности — всевозможных организаций, институтов, фирм частного и государственного секторов, которые, собственно и генерируют знания для инновационного развития. Второе включает в себя комплекс правового, финансового, социального и прочего обеспечения этой деятельности и процесса расширенного воспроизводства нововведений.

Интеграционный характер экономического развития европейских стран объективно предопределяет вплетение начавших образовываться национальных инновационных систем стран Европы в общую канву европейской региональной системы. Формально инновационная политика стран ЕС и самого ЕС осуществляются параллельно,

---

[6] *More stringent control for the EU member states' economy is expected / Вся Европа.ru (http://www.mgimo.ru/alleurope/2006/52/article-mdop-economy-18.html).*

[7] *См.: Экономика Европейского союза / Под ред. Р. К. Щенина. — М.: Кнорус, 2012. — С. 82.*

обычно на комплементарной основе. Их разработка и реализация базируются сегодня на комплексном, системном и сетевом подходах. Эта политика вбирает в себя наиболее эффективные финансовые, налоговые, инвестиционные, социальные, региональные, внешнеэкономические элементы общеэкономического регулирования.

Одно из важнейших направлений — развитие малого и среднего предпринимательства. Основные группы субъектов, призванных осуществлять инновационную политику ЕС:

— национальные правительства, в т. ч. ведомства по управлению экономикой, стандартизации, госзакупкам. Сюда же входят региональные, местные правительства, многочисленные инновационные и региональные агентства;

— Еврокомиссия и ее специализированные подразделения, разрабатывающие и координирующие исполнение инновационных инициатив;

— Совет министров ЕС и Европейский парламент, через которые проходит законодательное утверждение положений инновационной политики по предложению Еврокомиссии.

В 2008 г. был учрежден Европейский институт инноваций и технологий (European Institute of Innovation and Technology — EIT). EIT — орган ЕС, и его миссия состоит в повышении в Европе темпов устойчивого экономического роста и конкурентоспособности путем укрепления инновационного потенциала ЕС. Финансирование мер инновационной политики, разрабатываемых на наднациональном уровне, осуществляется из бюджета ЕС и направлено на выполнение мероприятий в основном в рамках специальных программ ЕС, рассчитанных на 2007–2013 гг.:

1. 7-я Рамочная программа научных исследований с бюджетом €54 млрд. Она ориентирована на поддержку сотрудничества в проведении научных исследований в промышленности, подготовку научно-исследовательских кадров, повышение их мобильности и наращивание научно-исследовательского потенциала региона.

2. Специализированные программы структурного фонда, около 24 % бюджета которого (€308 млрд), т. е. примерно €74 млрд, направляется на реализацию инновационных проектов.

3. Программа «Конкурентоспособность и инновации» с объемом финансирования €3,6 млрд, которая нацелена на реализацию европейских инициатив по координации и поддержке инновационной деятельности.

Формулирование и реализация инновационной политики ЕС относятся к компетенции действующих в тесном взаимодействии генеральных директоратов Еврокомиссии, среди которых к главным можно отнести директораты, ответственные за научные исследования, развитие предприятий промышленности, а также образование.

В ЕС используются три группы мероприятий, оказывающих наиболее действенное влияние на формирование инновационной системы, а именно мероприятия:

— прямого действия: целевое бюджетное субсидирование, оказание консультационных и посреднических услуг, формирование научно-исследовательской и инновационной инфраструктуры, прямая финансовая поддержка общественного сектора сферы образования и научных исследований;

— косвенного воздействия: различные виды налоговых скидок, амортизационные схемы, специальные налоговые скидки на капиталовложения в сферу НИОКР, а также схемы, снижающие корпоративную задолженность по налоговым платежам;

— оказывающие инициирующее воздействие — главным образом разнообразные меры по стимулированию рискового финансирования. С этой целью активно применяют инструменты налоговой политики, банковского законодательства, законодательства о защите прав на интеллектуальную собственность, государственной поддержки и правила конкуренции.

Особое место среди мер поддержки инновационного развития в ЕС занимает его прогностическое обеспечение.

СОТРУДНИЧЕСТВО ЕС И РОССИИ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Переход от двустороннего к многостороннему сотрудничеству в вопросах научных исследований становится важнейшим элементом новой научно-технической политики ЕС. Будущее научного и технологического развития видится ЕС в расширении исследовательских сетей. При этом Россия и Украина, осуществляющие фундаментальные исследования (например, в математике, астрофизике, энергетике, области новых материалов), оцениваются как «наиболее успешные участники» такого взаимодействия среди стран, не входящих в ЕС.

Европейский опыт инновационных преобразований и развития инновационной экономики мог бы с успехом использоваться в российских условиях. Речь, по сути, идет об адаптации к российским реалиям и об освоении уже выработанного и опробованного за рубежом комплекса мер инновационной политики.

В сфере научно-технических связей заложен серьезный потенциал расширения взаимодействия России и ЕС. В 2003 г. Россией было возобновлено Соглашение о сотрудничестве в области науки и технологий. Сторонами также приняты планы действий, реализация которых предполагает использование инструментов Рамочных программ по исследованиям и технологическому развитию. Партнерами по проектам Рамочных программ ЕС выступают ведущие российские научно-исследовательские институты и предприятия. Например, Центральный аэрогидродинамический институт им. Н. Е. Жуковского стал участником ряда проектов, а именно: HICAS (проектирование высокоскоростного пассажирского самолета), NACRE (исследование концепций нового летательного аппарата), FLYSAFE (разработка комплексных воздушных систем для повышения безопасности полета) и др.

На 2007–2013 гг. в рамках 7-й Рамочной программы ЕС намечено дальнейшее развитие европейской кооперации с участием стран СНГ, и прежде всего России, по приоритетным научно-техническим направлениям, среди которых: построение информационного общества, биотехнология и генная инженерия, нанотехнологии и новые материалы, космос, безопасность и т. д. Заявленный бюджет этой программы составил более €73 млрд, из них более €44 млрд запланировано направить на сотрудничество в осуществлении исследований[8].

Активную деятельность в России развернули европейские научные фонды: Фонд Гумбольдта, Общество Макса Планка, Французский научный фонд, Британский совет и др. ЕС совместно с Россией, США и Японией создан международный научно-технический центр (МНТЦ), деятельность которого сосредоточена на поддержке российских ученых, работающих в оборонной сфере. Среди основных инструментов, используемых МНТЦ: финансирование проектов, гранты для научных командировок, помощь в установлении контактов, финансовая поддержка при патентовании и т. д. За прошедшие годы было завершено много успешных проектов, особенно в сферах здравоохранения, генетики, защиты окружающей среды, энергетике и промышленности. В числе партнеров МНТЦ — десятки пользующихся мировым авторитетом организаций, среди которых: Европейский центр ядерных исследований CERN[9], NASA, корпорация Boeing, BASF, компании Sumitomo, Samsung, Dow Chemical, Bayer.

Среди разнообразных сфер и форм сотрудничества постсоветских стран с ЕС особое место до последнего времени занимала Программа технической помощи странам СНГ (Technical Assistance to the Commonwealth of Independent States — TACIS). Главной ее целью, как она декларировалась ЕС, было оказание на безвозмездной основе технического содействия России и другим странам СНГ. Программа

[8] *См.: Ленчук Е. Б., Власкин Г. А. Инвестиционные аспекты инновационного роста. — М.: URSS, 2008.*

[9] *CERN совместно с ЕС поддерживает один из крупнейших проектов МНТЦ по разработке технологий массового производства свинцово-вольфрамовых кристаллов.*

осуществлялась с 1991 г., на ее финансирование было выделено около €3 млрд. За прошедшие годы было выполнено около 2000 проектов.

С начала 2007 г. формально на смену TACIS и другим региональным программам пришла Политика европейского соседства и партнерства (ПЕСП) для России, Украины, Беларуси и Молдовы. Новая концепция, в частности, ориентируется на совместное финансирование проектов, в большинстве случаев в равном объеме.

В настоящее время научное и техническое сотрудничество с ЕС — одно из наиболее динамично развивающихся направлений внешнеэкономической деятельности России, которое включает получение помощи для улучшения материально-технической базы науки и повышения квалификации научных кадров, совместную с зарубежными организациями разработку научно-технических проблем, обмен научными результатами и производственным опытом, подготовку квалифицированных кадров.

ЕС стал проявлять интерес к сотрудничеству с российскими организациями в таких высокотехнологичных перспективных направлениях, как нанотехнологии, программное обеспечение, материаловедение, силовые установки и т. д. Активизация связей с Россией стала происходить на фоне интенсификации научно-технического и инновационного сотрудничества в рамках самого ЕС.

Присоединение России к ВТО открывает новые горизонты для российско-европейского экономического сотрудничества, в первую очередь основанного на инновациях и повышении «инженерной составляющей» промышленного развития. По мнению А. Чубайса, только Россия и ЕС на сегодняшний день обладают потенциалом для «преодоления кризиса через новые технологии», что открывает возможности для интеграции на новой основе[10]. Для более полного использования потенциала технологического сотрудничества необходимо предпринять решительные шаги по формированию общего российско-европейского рынка технологий, предусматривающие устранение имеющихся в данной сфере барьеров и гармонизацию норм регулирования в сфере трансферта технологий.

Объединение технологического потенциала России и ЕС представляет собой мощный ресурс роста для обеих экономик. Скорейшее решение существующих в данной сфере проблем будет способствовать дальнейшему развитию взаимовыгодного технологического сотрудничества и послужит важным шагом на пути формирования интегрированного экономического пространства России и ЕС.

Библиография

1. Куренков, Ю. В. Эволюция промышленности в современном мире. — М.: ИМЭМО РАН, 2006.
2. Ленчук, Е. Б., Власкин, Г. А. Инвестиционные аспекты инновационного роста. — М.: URSS, 2008.
3. Экономика Европейского союза / Под ред. Р. К. Щенина. — М.: Кнорус, 2012.
4. Отчет о пленарной дискуссии КСП (Брюссель, 15 декабря 2011 г.) [Электронный ресурс] / EU-Russia Industrialists' Round Table. — Режим доступа: http://eu-russia-industrialists.org/ru/documents/PS_2011_Report_rus.pdf.
5. An industrial competitiveness policy for the European Union. European Commission Bulletin of the European Union. Supplement 3.1994.
6. Enhancing the Environment for Business and Industry. OECD. Policy Briefs, 24 10.2001.
7. Growth, competitiveness, employment. The challenges and ways forward into the 21st century. White Paper. Bulletin of the European Communities, Supplement 6/93.
8. New Directions for Industrial Policy. OECD. Policy Brief, № 3-1997.
9. More stringent control for the EU member states' economy is expected [Электронный ресурс] / Вся Европа.ru. — Режим доступа: http://www.mgimo.ru/alleurope/2006/52/article-mdop-economy-18.html.

[10] *См.: Отчет о пленарной дискуссии КСП (Брюссель, 15 декабря 2011 г.) / EU-Russia Industrialists' Round Table (http://eu-russia-industrialists.org/ru/documents/PS_2011_Report_rus.pdf).*

Ключевые слова:
НДС, место реализации услуг, постоянное представительство

***О. В. Медведева**, к. э. н.,*
руководитель Центра анализа доходов НИФИ ГУМФ
*(**e-mail: nalog@nifi-gumf.ru**)*

Определение места реализации услуг для целей НДС (судебная практика Великобритании)

Ст. 148 Налогового кодекса Российской Федерации о порядке определения места реализации работ (услуг) для целей НДС построена в основном по европейским правилам, действовавшим до 1 января 2010 г. Новый механизм определения места оказания услуг при трансграничных сделках в Европейском союзе не внес особых изменений в суть используемых терминов. Опыт стран Евросоюза в вопросе содержания основных понятий, используемых при определении места реализации услуг для целей НДС, представляет особый интерес в связи с необходимостью построения эффективной системы взимания НДС в рамках Таможенного союза России, Беларуси, Казахстана и формирования единого экономического пространства трех государств.

Налоговое законодательство Великобритании по вопросу определения места реализации услуг — одно из наиболее детально разработанных законодательств европейских стран. Судебные разбирательства в этой области связаны в основном с трактовкой содержания терминов, не определенных в законе Великобритании о НДС, в частности таких как коммерческое представительство, постоянное представительство, постоянное место пребывания, представительство, оказывающее и получающее услуги.

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

Содержание термина «коммерческое представительство» рассматривалось Европейским судом в деле Planzer Luxembourg Sarl (C-73/06)[1]. Суд постановил, что он означает место, где принимаются существенные решения, касающиеся общего руководства компанией, и осуществляются функции общего управления ею.

[1] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04400.htm).*

В ходе разбирательства было подчеркнуто, что при определении места деятельности компании необходимо учитывать ряд факторов, основные из которых — место регистрации конторы компании, нахождения ее центрального административного аппарата, проведения заседаний директоров, а также место (обычно совпадающее с предыдущим), где определяется общая политика компании. Могут приниматься во внимание и другие факторы, в частности такие как место: нахождения главных директоров, проведения общих собраний, хранения управленческой и бухгалтерской документации, а также преимущественного проведения финансовых и банковских операций компании.

Это определение суда соответствует ранее данному им толкованию термина «коммерческое представительство» как означающего место нахождения главной конторы поставщика, которая обычно является главным офисом, штаб-квартирой или местом пребывания предприятия, откуда осуществляется управление его деятельностью. В тех случаях, когда главная контора продавца находится в одной стране, а его офисы расположены в других странах, для целей определения места реализации услуг главная контора признается коммерческим представительством, а офисы — иными постоянными представительствами.

Суды Великобритании по НДС признают, что если нет постоянного офиса, из которого осуществляется коммерческая деятельность, то нет и коммерческого представительства. Так было в деле Singer & Friedlander Ltd (LON/87/159, VATTR 27, VTD 3274)[2], когда суд постановил, что наличие директоров-резидентов в США и проведение периодических заседаний правления в различных местах на территории США не является достаточным основанием для признания наличия коммерческого представительства в этой стране.

Аналогичным образом по делу Andrew Marks T/A Marks Cameron Davies & Co (LON/ 95/1773, VTD 15541)[3] третейский суд постановил, что простого факта нахождения директоров (мужа и жены) в своем доме в Мельбурне (Австралия) недостаточно для признания наличия там коммерческого представительства, потому что директора могли принимать решения, находясь в любом месте, и тем более не вели по принимаемым решениям официальных протоколов.

ПОСТОЯННОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

Руководствуясь критерием, изложенным Европейским судом в деле Gunter Berkholz (C-168/84)[4], было признано, что термин «постоянное представительство» означает представительство (кроме коммерческого), из которого осуществляется деятельность организации и в котором имеются в постоянном наличии людские и технические ресурсы, необходимые для реализации или получения конкретных услуг. При этом неправомерно считать, что такие услуги реализованы по месту или из места учреждения поставщиком своего предприятия.

В рамках нескольких дел третейский суд установил, что зарегистрированная в Великобритании контора компании с ограниченной ответственностью равноценна другому постоянному представительству для целей получения услуг, даже если коммерческая деятельность ведется не из нее, а с другого адреса, находящегося за границей. Так было в деле Binder Hamlyn (EDN 82/55, VATTR 171, VTD 1439), где фигурировала компания, зарегистрированная в Шотландии, но ведущая торговлю на Ямайке,

---

[2] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04400.htm).*

[3] *Там же.*

[4] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04500.htm).*

и в деле Vincent Consultants (LON 88/254, VATTR 152, VTD 3091)[5], касающемся ряда компаний, торгующих в Швейцарии, но зарегистрированных в Великобритании.

В деле Singer & Friedlander Ltd (LON/87/159, VATTR 27, VTD 3274) третейский суд также рассматривал вопрос, имеет ли компания постоянное представительство в США. Учитывая то, что в этой стране у компании нет определенного места в виде офиса, суд пришел к заключению, что там нет и постоянного представительства.

ПОСТОЯННОЕ МЕСТО ПРЕБЫВАНИЯ

В толковании суда понятие «постоянное место пребывания частного лица» означает страну, в которой физическое лицо проводит большую часть времени за рассматриваемый период. Чаще всего это та страна, в которой физическое лицо проживает, где у него есть семья и постоянная работа. Физические лица не считаются постоянно находящимися в стране, если они пребывают в ней в течение короткого периода времени или проездом (например, в качестве туристов, для получения лечения или прохождения краткосрочных языковых или иных курсов).

Для целей НДС лица, которым не предоставлено право или разрешение остаться в Великобритании, считаются имеющими место пребывания в стране своего происхождения. Это касается, например, беженцев и лиц, въехавших в страну без разрешения. Место нахождения в данном случае означает нечто большее, чем просто присутствие.

Страна обычного или постоянного проживания физического лица (в разумных пределах) может считаться страной происхождения до тех пор, пока ему не будет предоставлено право остаться в Великобритании. Как только физическому лицу предоставят разрешение остаться в Великобритании, место реализации любых получаемых им услуг, например юридических, предоставляемых в целях получения разрешения на работу, будет определяться исходя из его места нахождения в Соединенном Королевстве.

Если физическому лицу было предоставлено право остаться в Великобритании, но истекает срок действия разрешения или оно аннулируется по какому-либо основанию, то для целей НДС такое физическое лицо считается резидентом Соединенного Королевства до момента принятия окончательного решения по этому вопросу (включая время рассмотрения любой апелляции). НДС подлежит начислению на все соответствующие услуги, реализуемые такому лицу, с учетом обычных правил.

В исключительных случаях физическое лицо может не иметь страны происхождения, т. е. быть лицом без гражданства. Тогда для целей НДС оно рассматривается как имеющее место пребывания в Великобритании.

В деле USAA Ltd (LON/92/1950A, VTD 10369)[6] третейский суд рассмотрел вопрос, что означает постоянное место пребывания применительно к персоналу ВВС США, находящемуся в Англии. В ходе судебных разбирательств было установлено, что проживающий там в течение трехлетнего срока службы персонал имеет в Англии постоянное место пребывания, несмотря на то что у военнослужащих были постоянные адреса по домам в США и во время службы они направлялись на обучение в США, но при этом их семьи оставались в Великобритании.

Очень необычны обстоятельства дела Razzak & Mishari (LON/97/754, VATTR 392, VXD 15240)[7], связанные с определением постоянного места пребывания госпожи Хасина, гражданки Индии. В течение нескольких лет она проживала в качестве служанки

---

[5] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04500.htm).*

[6] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04600.htm).*

[7] *Там же.*

со своими работодателями сначала в Кувейте, а затем в Великобритании. Госпожа Хасина уволилась от них спустя три месяца после приезда в Великобританию и подала иск в суд Соединенного Королевства, в котором заявила о грубом отношении к ней ее бывших работодателей. В период судопроизводства, которое длилось около четырех лет, госпожа Хасина проживала исключительно в Великобритании. Третейский суд решал вопрос, является ли Великобритания местом реализации юридических услуг, оказанных в этой стране госпоже Хасина в связи с судопроизводством.

Суд пришел к выводу, что понятие постоянного места пребывания следует толковать как придающее силу понятию места нахождения постоянного адреса или постоянного проживания. В данном случае отсутствовала достаточная степень постоянства, поскольку:

- после прибытия в Великобританию госпожа Хасина имела право находиться там только один месяц;
- если бы она продолжала работать у своих работодателей, а они оставались бы в стране в течение максимально разрешенного срока, то срок ее визы истек бы через шесть месяцев;
- когда госпожа Хасина ушла от своих работодателей, иммиграционный закон запрещал ей работать;
- ее право остаться в стране сначала не было утверждено Министерством внутренних дел;
- позже полученное разрешение было предоставлено на ограниченный срок и с ограниченной целью без гарантии продления даже для ведения судебного процесса;
- в период нахождения в Великобритании госпожа Хасина проживала в гостиницах временного пребывания;
- переписка с Министерством внутренних дел показывает, что в случае отказа в продлении визы ей пришлось бы вернуться в Индию.

Учитывая все это, суд пришел к заключению, что местом реализации юридических услуг, оказанных госпоже Хасина в Великобритании в связи с судопроизводством, была Индия, и поэтому услуги не являлись объектом обложения НДС в Соединенном Королевстве.

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМАЯ ЧЕРЕЗ АГЕНТСТВО

В состав постоянного представительства может входить агентство, представляющее собой самостоятельную компанию. Основной критерий агентства, с позиции определения места нахождения для целей НДС, — критерий самостоятельности. Агентство не может функционировать независимо от своего принципала, но решающее значение в данном вопросе имеют реальность и суть, а не название или организационно-правовая форма, формулировки в договорах. При отсутствии самостоятельности к агентствам можно отнести:

— дочернюю компанию, действующую в интересах своего основного принципала;

— компанию, действующую в интересах своего ассоциированного принципала;

— компанию, действующую в интересах своего неродственного принципала.

Небританская компания может осуществлять свою деятельность через агентство в качестве поставщика или получателя услуг. Любая плата за услуги, оказанные агентством в Соединенном Королевстве ее небританской материнской компании или принципалу, сама по себе считается полученной за услуги, реализованные в Великобритании, поскольку такие услуги используются непосредственным образом представительством в Великобритании, созданным агентством.

Европейский суд в деле DFDS A/S (C-260/95)[8] решал, имеет ли датский туроператор DFDS A/S постоянное представительство в Великобритании через агентство

[8] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04700.htm).*

в лице принадлежащей ему дочерней компании DFDS Ltd. У компании DFDS A/S не было своего офиса (персонала) в Соединенном Королевстве. Ресурсы, необходимые для реализации услуг, принадлежали британской компании. При вынесении решения по этому делу суд интересовался, зависит ли британское агентство от датской компании. На решение суда оказали влияние как форма собственности, так и договорные обязательства.

Было установлено, что британская компания полностью принадлежит датской компании и имеет различные договорные обязательства, возложенные на нее датской стороной. В частности, она обязана была получать предварительное разрешение от материнской компании в отношении своего руководства, например на назначение старшего персонала, заключение крупных контрактов, назначение рекламных агентов и представителей по связям с общественностью, выполнение любых работ для других транспортных компаний. Кроме того, у британской компании отсутствовала свобода действий при установлении цен. Все это указывало на то, что она действовала как вспомогательное подразделение своей материнской компании, а потому не является постоянным представительством датской компании.

Рассматривая дело Chinese Channel Ltd (HK)[9], третейский суд определил критерии постоянного представительства в Великобритании через агентство зарубежного предприятия. Британское предприятие должно:

— быть определенного минимального размера и иметь в постоянном наличии людские и технические ресурсы, необходимые для предоставления услуг;

— по функции и сути действовать независимо от зарубежного предприятия;

— фактически предоставлять услуги.

Высокий суд правосудия по этому делу определил, что хотя типичное агентство является дочерней компанией, функционирующей как вспомогательное подразделение своей зарубежной материнской компании, деятельность его этим не ограничивается. Из материалов дела можно было понять, что это независимая компания, а не просто вспомогательное подразделение; несмотря на то, что у нее общая с CCUK «дедовская» компания, она не несет финансовых рисков и связана обязательством не действовать в интересах конкурентов.

В деле Interbet Trading Ltd (MAN 76/132, VATTR 235, VTD 696)[10] компания Interbet, зарегистрированная на острове Джерси, давала широкой публике консультации по прогнозу результатов на бегах спортивных лошадей через компанию JGFL Ltd, зарегистрированную и осуществляющую свою деятельность в Великобритании. Третейский суд решал, имелись ли между этими компаниями агентские отношения, и если да, то имела ли компания Interbet место нахождения в Соединенном Королевстве для целей определения места реализации услуг.

На решение третейского суда повлияло распространенное определение агентства, приведенное в деле Kidd and Zigrino (VATTR 173)[11], согласно которому агентом является лицо (A), совершающее действие по указанию другого лица (B) в отношении третьего лица (C), с которым лицо (B) заключило договор в целях обеспечения совершения такого действия.

Несмотря на наличие договора, в котором говорится, что между двумя компаниями нет агентских отношений, третейский суд установил, что по существу такие отношения в общепринятом смысле имелись. Учитывая это, компания Interbet была признана совершающей реализацию услуг в Великобритании.

---

[9] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04700.htm).*

[10] *Там же.*

[11] *Там же.*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА, ОКАЗЫВАЮЩЕГО УСЛУГИ

Если у поставщика имеются представительства в разных странах, то по британскому праву его место нахождения определяется на основании представительства, наиболее тесно связанного с оказанием данной услуги. Критерий «наиболее тесно связанный» не предусмотрен в Законе Европейского союза о НДС, однако в ходе рассмотрения дела DFDS A/S было подтверждено мнение суда о том, что он согласуется с целями соответствующих положений ЕС (бывшая статья 9 Шестой Директивы ЕС по НДС). Более того, в рамках дела Chinese Channel Высокий суд правосудия постановил, что статья 9 требовала фактического судебного решения в отношении того, реализовывались ли услуги из постоянного представительства (или получались в нем), а также использовался ли при вынесении решения критерий «наиболее тесно связанный».

Европейское прецедентное право на эту тему ограничено, однако взятые вместе основные дела служат основанием для того, чтобы рассматривать услуги как реализуемые из коммерческого представительства (или получаемые в нем), если они фактически не реализуются из постоянного представительства (или не получаются в нем).

В рамках дела Gunter Berkholz ECJ 168/84 Европейский суд рассмотрел значение таких равноценных понятий, имеющихся в Шестой Директиве, как «свое предприятие» и «постоянное представительство». В указанном деле поставщик предоставлял услуги игровых автоматов на паромах, курсирующих между Германией и Данией, а его главная контора находилась в офисе в Гамбурге. Автоматы периодически обслуживались на судах, однако постоянного персонала там не было. Заявитель апелляционной жалобы утверждал, что услуги реализовывались на паромах, выступающих в качестве постоянного представительства.

Суд указал, что цель статьи 9 Шестой Директивы ЕС состоит в предотвращении коллизии правовых норм между странами — членами ЕС, которая могла бы привести к двойному налогообложению или к отсутствию налогообложения. Местом нахождения поставщика является место учреждения его предприятия, если это не приводит к неразумному результату в налоговых целях или не создает коллизии с другой страной — членом Евросоюза. В принципе, на судне могло иметься постоянное представительство, но лишь в том случае, если:

— такое представительство было определенного минимального размера и имело в постоянном наличии людские и технические ресурсы, необходимые для реализации услуг;

— нет оснований считать услуги реализуемыми по месту нахождения основного коммерческого представительства поставщика.

В данном случае ни одно из указанных условий не было выполнено, поэтому суд признал, что услуги реализовывались в главной конторе компании Berkholz в Гамбурге. В рамках дела DFDS A/S (ECJ C-260/95)[12], касающегося маржинальной схемы туроператоров и толкования соответствующих юридических положений о представительстве, суд пришел к заключению, что в тех случаях, когда услуги предоставляются туроператором из постоянного представительства в стране — члене ЕС, которая не является страной учреждения предприятия, услуги подлежат налогообложению в стране ЕС, в которой находится постоянное представительство.

Совокупно эти два дела дают основания для следующего подхода к критерию «наиболее тесно связанный»:

- основным ориентиром служит место нахождения главной конторы предприятия или его основное место пребывания;

---

[12] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04700.htm).*

- другое представительство становится релевантным только в том случае, если обоснование места нахождения главной конторы предприятия приводит к ненадлежащему или неразумному результату в налоговых целях или создает коллизию с другой страной — членом ЕС;
- альтернативные представительства могут рассматриваться лишь в том случае, если они определенного минимального размера и имеют в постоянном наличии людские и технические ресурсы, необходимые для предоставления конкретных услуг;
- при определении ориентира в налоговых целях может также учитываться фактическая экономическая ситуация (экономическая суть и реальность в противоположность договорным положениям).

Прежде чем принять решение о том, какое представительство наиболее тесно связано с данной поставкой, необходимо собрать все подтверждающие документы и факты, имеющие отношение к делу:

— договор между поставщиком и заказчиком;

— если предприятие оказывает услуги от имени зарубежной фирмы в качестве ее постоянного представительства — договор между этими предприятиями и договор между зарубежной фирмой и британским заказчиком;

— в случае отсутствия письменных договоров — письменный отчет поставщика с подробным изложением договоренностей, достигнутых при устном договоре;

— устное подтверждение (в письменной форме) или свидетельские показания, полученные от персонала поставщика и персонала других предприятий, участвующих в цепочке поставок;

— телефонные счета, распечатки факсов и т. п., что может характеризовать объем повседневных контактов с конкретным представительством;

— фирменные бланки (несмотря на то, что на них может быть указан только почтовый адрес, а не название предприятия или постоянного представительства), счета или платежи за аренду офисных помещений;

— свидетельство о регистрации компании и прочие сведения о компании, такие как состав директоров, например из Регистрационной палаты;

— должностные инструкции, соглашения о выполнении работ и т. п., что может указывать на суть и реальность работ, выполненных в конкретном представительстве, а также на характер услуг;

— сведения об отнесении предприятия к более крупной организационной структуре;

— протоколы компании, отчеты и прочую внутреннюю переписку;

— подтверждение получения любой информации путем взаимопомощи.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА, ПОЛУЧАЮЩЕГО УСЛУГИ

Согласно британскому законодательству место нахождения получателя — страна нахождения представительства, для которого или для целей которого оказываются услуги. По вопросу о том, какое представительство следует рассматривать как получающее услуги, не имеется решений Европейского суда. Тем не менее решение апелляционного суда по делу Zurich Insurance Company (C3/2006/1012/CHRVF)[13] оказывает определенную помощь при рассмотрении этого вопроса.

Компания Zurich Insurance Company (ZIC) — международная страховая группа с главной конторой в Швейцарии. У нее есть дочерние компании и филиалы в разных странах ЕС и за его пределами. Компания решила заменить свою компьютерную систему бухгалтерского учета на новую, позволяющую использовать ее в масштабе

[13] *См.: Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам (http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS05300.htm).*

всей группы. Для реализации этого намерения было заключено рамочное соглашение между ZIC в Швейцарии (ZICHO) и швейцарской консультационной фирмой (PWCAG), которая, в свою очередь, передала фактическое выполнение услуг в субподряд своему ассоциированному предприятию в Великобритании (PWCUK). Большей частью услуги предоставлялись офису ZIC в Великобритании (ZICUK). Компания PWCAG выставила платеж компании ZICHO за свои консультационные услуги без начисления НДС исходя из того, что реализация услуг совершена между ZICHO и PWCAG.

Между сторонами не было спора по поводу того, что предоставление рассматриваемых услуг подлежит налогообложению по месту их получения. Однако Государственное управление Великобритании по налоговым и таможенным сборам посчитало, что услуги были оказаны компанией PWCAG компании ZICUK. В этом случае компания ZICUK должна была отчитаться по НДС к уплате на основании положения о НДС к зачету.

Суд поддержал апелляцию, постановив, что место заключения договора о предоставлении услуг не является решающим; при определении места оказания услуг необходимо учитывать содержание заключенного договора.

Формирование единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана уже сегодня заставляет задумываться над вопросами построения налоговых отношений, и в частности в сфере налога на добавленную стоимость. Нормы российского налогового законодательства по определению места реализации услуг для целей НДС, а именно в части установления содержания наиболее важных терминов, используемых в этой сфере, недостаточно разработанны. Опыт Великобритании может оказать неоценимую помощь в решении этого вопроса, в т. ч. и при определении таких терминов, как коммерческое и постоянное представительство, постоянное место пребывания, представительство, оказывающее и получающее услуги.

Библиография

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1, 2 [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/.
2. Официальное Разъяснение Управления ее Величества по налогам и сборам Великобритании по вопросу определения места реализации услуг для целей НДС: Инструкция № 741 [Электронный ресурс] / HMRC Reference: Notice 741 (before January 2010). — Режим доступа: http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageVAT_ShowContent&propertyType=document&id=HMCE_CL_000346.
3. Официальное Разъяснение Управления ее Величества по налогам и сборам Великобритании по вопросу определения места реализации услуг для целей НДС: Инструкция № 741 A / HMRC Reference: Notice 741A (from January 2010). — Режим доступа: http://customs.hmrc.gov.uk/channelsPortalWebApp/channelsPortalWebApp.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageLibrary_ShowContent&id=HMCE_PROD1_029955&propertyType=document.
4. Belonging: Business carried on through an agency [Электронный ресурс] / Сайт Государственного управления Великобритании по налоговым и таможенным сборам. — Режим доступа: http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04700.htm.
5. Belonging: Business establishments [Электронный ресурс] / Сайт Государственного управления Великобритании по налоговым и таможенным сборам. — Режим доступа: http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04400.htm.
6. Belonging: Fixed establishment [Электронный ресурс] / Сайт Государственного управления Великобритании по налоговым и таможенным сборам. — Режим доступа: http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04500.htm.
7. Belonging: Usual place of residence [Электронный ресурс] / Сайт Государственного управления Великобритании по налоговым и таможенным сборам. — Режим доступа: http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS04600.htm
8. Establishment making or receiving the supply: Identifying the establishment receiving the supply [Электронный ресурс] / Сайт Государственного управления Великобритании по налоговым и таможенным сборам. — Режим доступа: http://www.hmrc.gov.uk/manuals/vatpossmanual/VATPOSS05300.htm.

Ключевые слова:
финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность, финансовое оздоровление, доступность кредитов, субсидирование процентных ставок по кредитам

М. Г. Куликова,
ст. науч. сотр. Центра отраслевых финансов и финансового менеджмента НИФИ ГУМФ

Повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий

Сельское хозяйство — важнейшая отрасль экономики России, состояние которой влияет на жизненный уровень населения, продовольственную безопасность страны. Развитие агропромышленного комплекса напрямую связано не только с обеспеченностью населения продуктами питания, но и со стабильностью экономики, продовольственной и политической независимостью России.

Государственная аграрная политика — составная часть социально-экономической политики, направленной на устойчивое развитие сельского хозяйства и сельских территорий. На V съезде Общероссийской общественной организации «Российское аграрное движение» В. В. Путин подчеркнул, что «в России национальная аграрная политика — это больше, чем просто чистая экономика. Во все времена она имела особое общественное и, без преувеличения, социальное значение и во многом определяла перспективы развития страны в целом»[1].

Однако на современном этапе развития трудно найти в экономике России отрасль, вызывающую большую озабоченность специалистов, чем сельское хозяйство. Несмотря на несомненные успехи в его развитии, за последнее десятилетие доля сельского хозяйства в ВВП страны сократилась почти в два раза и составила в 2010 г. 5,8 %, в то время как для большинства урбанизированных стран данный показатель зафиксирован на уровне 10–14 %.

Повышение финансовой устойчивости — одна из основных задач, поставленных Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы[2] (далее — Государственная программа). Для ее решения предусмотрены меры по бюджетной и внебюджетной поддержке сельского хозяйства, а также участие сельскохозяйственных организаций и предприятий в программах финансового оздоровления.

---

[1] *Сайт Председателя Правительства Российской Федерации (http://premier.gov.ru/events/news/15678/).*

[2] *Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm).*

СУБСИДИИ И СУБСИДИРОВАННЫЕ КРЕДИТЫ

Государственная поддержка осуществляется за счет предоставления субсидий из бюджетов всех уровней и субсидированных краткосрочных и инвестиционных кредитов (рис. 1).

Рисунок 1

Ресурсное обеспечение достижения финансовой устойчивости сельского хозяйства в 2005–2010 гг.

Источник: сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru/).

Субсидированные кредиты в структуре государственной поддержки составляют больше половины всех затрат на сельское хозяйство в федеральном и в консолидированном бюджете. В соответствии с Государственной программой повышение доступности кредитов сельскохозяйственным производителям обеспечивается предоставлением субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации на возмещение части затрат для уплаты процентов.

Субсидирование процентной ставки по краткосрочным и инвестиционным кредитам — приоритетное направление в достижении финансовой устойчивости сельского хозяйства. Удельный вес субсидий на ее возмещение в объеме государственной поддержки сельскохозяйственного производства наибольший и к тому же имеет устойчивую динамику к повышению (с 39 % в 2008 г. до 57 % в 2010 г.). В объеме субсидий на возмещение процентных ставок более 70 % занимают субсидии по инвестиционным кредитам. Финансирование Государственной программы происходит на 85 % за счет средств федерального бюджета, на условиях обязательного регионального софинансирования. Политика региональных властей в области субсидирования части процентных ставок во многом определяется финансово-экономическим состоянием регионов. В условиях кризиса возможности софинансирования сократились. В результате средний его уровень в 2009–2010 гг. значительно снизился по сравнению с 2008 г.

Основные получатели кредитов — сельскохозяйственные организации. В 2010 г. на сельскохозяйственных производителей пришлось более 52 % общей суммы принятых к субсидированию кредитов. Другим основным получателем стали перерабатывающие организации АПК (46 %). На долю малых форм хозяйствования приходится всего 5 % субсидированных средств, несмотря на то, что 56 % продукции сельского хозяйства производится в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах. Валовая продукция этих хозяйств в сопоставимых ценах 2008 г. на 1 рубль привлеченных краткосрочных кредитов в 7 раз превышает аналогичный показатель в сельскохозяйственных предприятиях.

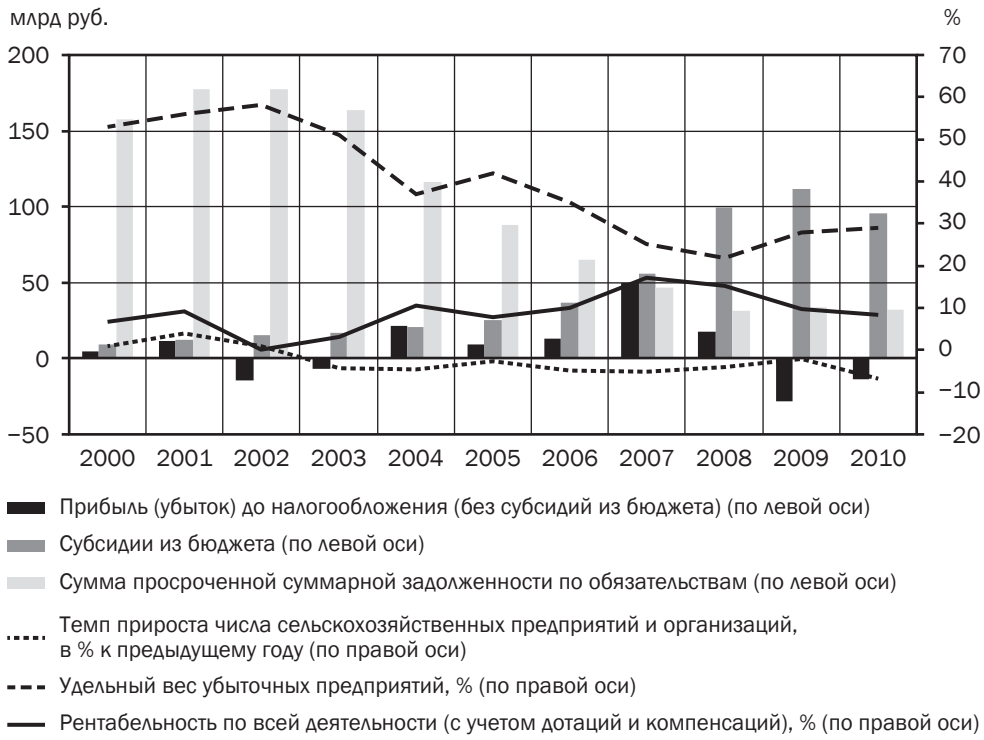
В 2009–2010 гг. для сохранения доступности кредитов в условиях кризиса был реализован ряд мер: субсидирование по кредитам, полученным на рефинансирование ранее взятых инвестиционных кредитов; увеличение возмещаемой из федерального бюджета части ставки рефинансирования с 2/3 до 80 % и 100 % для стимулирования развития молочного и мясного скотоводства; увеличение уставного капитала ОАО «Россельхозбанк» и дополнительное выделение средств из федерального бюджета в связи с засухой 2010 г.

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Главные показатели финансовой устойчивости, определенные Государственной программой, — рост прибыли и рентабельности, снижение доли убыточных хозяйств, а также снижение просроченной задолженности сельскохозяйственных организаций. Средняя рентабельность должна находиться на уровне 10 %, а доля убыточных хозяйств — не превышать 30 %.

Рисунок 2

Динамика показателей финансовой устойчивости деятельности сельскохозяйственных предприятий и организаций в 2000–2010 гг.



Источник: сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru/).

Анализируемый период характеризуется ростом сальдированного финансового результата до 2008 г. и снижением этого показателя в 2009–2010 гг. Рост субсидирования не привел к увеличению финансового результата деятельности. Финансовый кризис и аномальная жара 2009–2010 гг. — одни из причин такого положения. Принятые Правительством России антикризисные меры не смогли полностью компенсировать негативное влияние указанных факторов. По тем же причинам просроченная суммарная задолженность по обязательствам устойчиво снижалась до 2008 г. Затем наблюдается некоторое увеличение этого показателя.

Удельный вес убыточных предприятий снижается, однако на фоне снижения общего количества сельскохозяйственных предприятий и организаций этот показатель не может реально отражать стабилизацию или улучшение финансового состояния отрасли.

Рентабельность — один из основных показателей финансового анализа. Прямое влияние субсидий на рентабельность до 2008 г. также подтверждается данными рис. 2. Уровень рентабельности, даже с учетом субсидий в 2009–2010 гг., не превышал 10 %, что отразилось и на доле прибыльных и убыточных предприятий. Такая рентабельность крайне низка и может стать препятствием для дальнейшего привлечения внешнего финансирования.

Рентабельность отрасли растет слишком медленными темпами, как правило, не превышающими инфляцию. В результате большинству сельхозпроизводителей не удается обновить технику, освоить новые технологии. Ситуация усугубляется тем, что в сложившихся условиях у сельхозпроизводителей нет возможности использовать амортизационные отчисления по назначению (из-за постоянной нехватки оборотных средств).

Отсюда можно сделать вывод, что, с одной стороны, повышение доступности кредитов и рост субсидий, относимых на результаты хозяйственной деятельности, способствовали стабилизации и росту финансовой устойчивости сельского хозяйства. С другой — привлечение такого значительного объема кредитных ресурсов требует от сельскохозяйственных производителей больших средств на погашение процентов по кредитам, а также и самого кредита. Средневзвешенная ставка по кредитам с учетом минимального размера субсидий из федерального бюджета (2/3 ставки ЦБ РФ в 2007–2008 гг. и 80 % в 2009–2010 гг.) в 2010 г. составила 6,7 %. Это практически не дает возможности вести расширенное воспроизводство.

Рост объема предоставленных субсидий за анализируемый период сопровождался снижением эффективности их использования, о чем свидетельствует динамика прироста произведенной продукции сельского хозяйства в расчете на 1 рубль выплаченных субсидий (рис. 3).

Рисунок 3

Отдельные показатели эффективности бюджетной поддержки и хозяйственной деятельности организаций сельского хозяйства в 2000–2010 гг.

Источник: данные Росстата.

Если в 2007 г. прибыль сельскохозяйственных организаций была в 1,9 раз больше бюджетных субсидий, отнесенных на результаты хозяйственной деятельности, то в 2010 г. — на 30 % меньше, что свидетельствует не только о снижении прибыльности производства, но и о почти двукратном увеличении субсидирования за последние три года.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ

Для оценки влияния финансового состояния предприятий на устойчивость развития аграрного сектора можно использовать взаимосвязь темпов роста показателей, определяющих экономический рост по основным направлениям деятельности.

Прибыль от продаж ($Т_п$) должна возрастать быстрее, чем выручка от реализации ($Т_в$). В то же время необходимо, чтобы темпы роста выручки от реализации ($Т_в$) опережали темпы роста себестоимости ($Т_с$), что возможно при эффективном использовании ресурсов и окупаемости вложенного капитала: $Т_п > Т_в > Т_с > 100$ %.

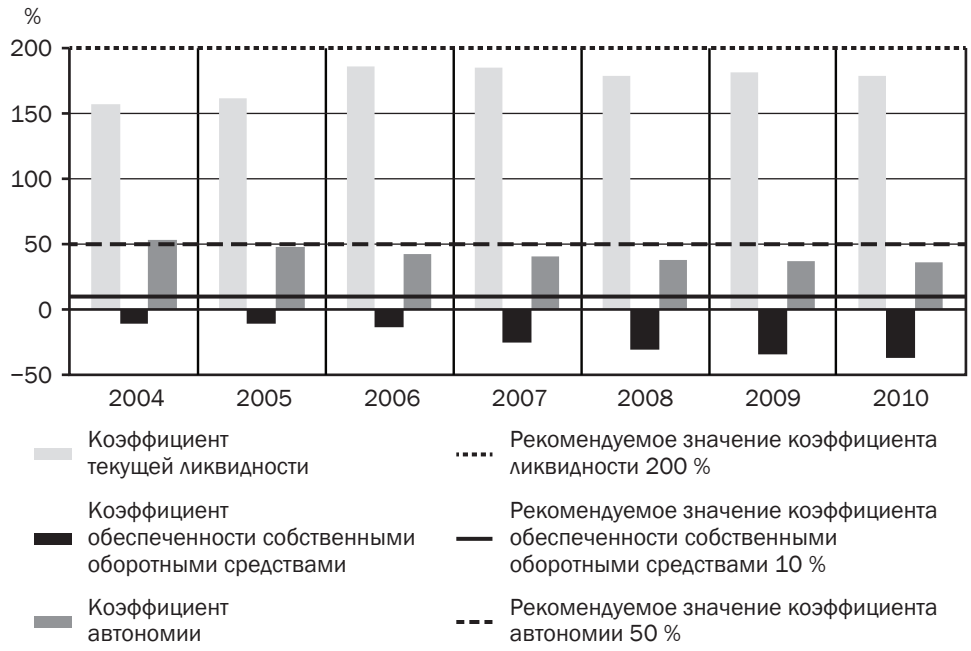
Это условие соблюдалось в 2006–2007 гг. В 2008–2010 гг. темпы роста выручки опережали темпы роста прибыли. Выручка от реализации продукции устойчиво растет с опережающим себестоимость среднегодовым темпом. Но в расчете на 1 рубль суммарной задолженности по обязательствам начиная с 2007 г. величина этого показателя меньше рубля и к тому же имеет динамику к снижению. В этих условиях выручка от реализации продукции не может служить основным средством погашения задолженности по обязательствам.

В результате наметившиеся позитивные тенденции не привели к серьезным переменам, без которых невозможно сделать аграрный сектор конкурентоспособным, даже на внутреннем рынке сельхозпродукции. Приведенные показатели наглядно свидетельствуют о необходимости совершенствования системы финансовой поддержки сельскохозяйственного производства для обеспечения такой рентабельности производства, которая позволит вести не только простое, но и расширенное воспроизводство.

Современная государственная поддержка лишь частично покрывает убытки от хозяйственной деятельности и увеличивает прибыль до налогообложения, что позволяет несколько улучшить показатели платежеспособности и финансовой устойчивости. Но значения этих показателей продолжают оставаться ниже установленной нормы (рис. 4).

Рисунок 4

Динамика коэффициентов платежеспособности и финансовой устойчивости в 2004–2010 гг. по сравнению с рекомендуемыми значениями



Источник: данные Росстата.

Показатели ликвидности и финансовой устойчивости дополняют друг друга, и при их неудовлетворительных значениях банкротство большинства сельскохозяйственных предприятий и организаций неизбежно. Коэффициент текущей ликвидности в животноводстве намного выше, чем в растениеводстве, и с 2006 г. его уровень незначительно отличается от нормы.

Эффективное формирование и регулирование объема оборотных активов должно способствовать поддержанию оптимального уровня ликвидности. Следует отметить, что в целом по стране за годы рыночных преобразований наблюдалась тенденция к росту доли запасов и уменьшению денежных средств в оборотных активах агропромышленных формирований. Анализируемый период характеризуется изменением структуры оборотных активов в сторону снижения доли запасов и увеличения краткосрочных финансовых вложений и денежных средств, что позволяет в большей степени обеспечить покрытие текущих обязательств.

Если платежеспособность — это внешнее проявление финансового состояния предприятий отрасли, то финансовая устойчивость — внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Значение коэффициента обеспеченности предприятий собственными материальными оборотными средствами отрицательное, т. е. прослеживается тенденция к увеличению их дефицита. Оборотные средства продолжают финансироваться за счет заемных источников. В большей степени их дефицит испытывают предприятия животноводства. Устойчивым финансовое положение предприятия считается, когда его финансовые ресурсы покрываются собственными средствами не менее чем на 50 % (коэффициент автономии), но и это условие не соблюдается.

Финансовое состояние сельского хозяйства определяется также системой показателей, характеризующих состояние платежей и взаиморасчетов. Финансово-хозяйственная деятельность предприятий и организаций сельского хозяйства в последнее десятилетие сопровождалась ростом как дебиторской, так и кредиторской задолженности (в сопоставимых ценах), но замедленными темпами. Темпы роста первой незначительно превышают темпы роста второй. Дебиторская задолженность росла как в растениеводстве, так и в животноводстве.

Кредиторская задолженность (в т. ч. просроченная) продолжает опережать дебиторскую. Основная причина такого положения — существующий диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и основные виды промышленной продукции, приобретаемой сельскохозяйственными организациями.

Однако разрыв между кредиторской и дебиторской задолженностью продолжает уменьшаться, что свидетельствует о результативности принятых мер по обеспечению платежеспособности предприятий сельского хозяйства. Сокращение размеров просроченной задолженности, а также количества предприятий, имеющих ее, свидетельствует о некотором повышении платежной дисциплины.

Доля задолженности по кредитам банков и займам в суммарной задолженности по обязательствам значительно выросла и составила в 2010 г. 75 %, по сравнению с 50 % в 2005 г., за счет притока кредитов как в животноводство, так и в растениеводство. Причем кредитование растениеводства, в связи с принятием решения о предоставлении льготных кредитов регионам, пострадавшим от засухи, осуществлялось опережающими темпами. Увеличение доли задолженности по кредитам банков и займам сопровождалось снижением доли задолженности поставщикам и подрядчикам за товары, работы и услуги, а также доли по платежам в бюджет и во внебюджетные фонды.

Улучшение взаимных расчетов хозяйствующих субъектов способствовало укреплению позитивной тенденции к снижению просроченной задолженности государству.

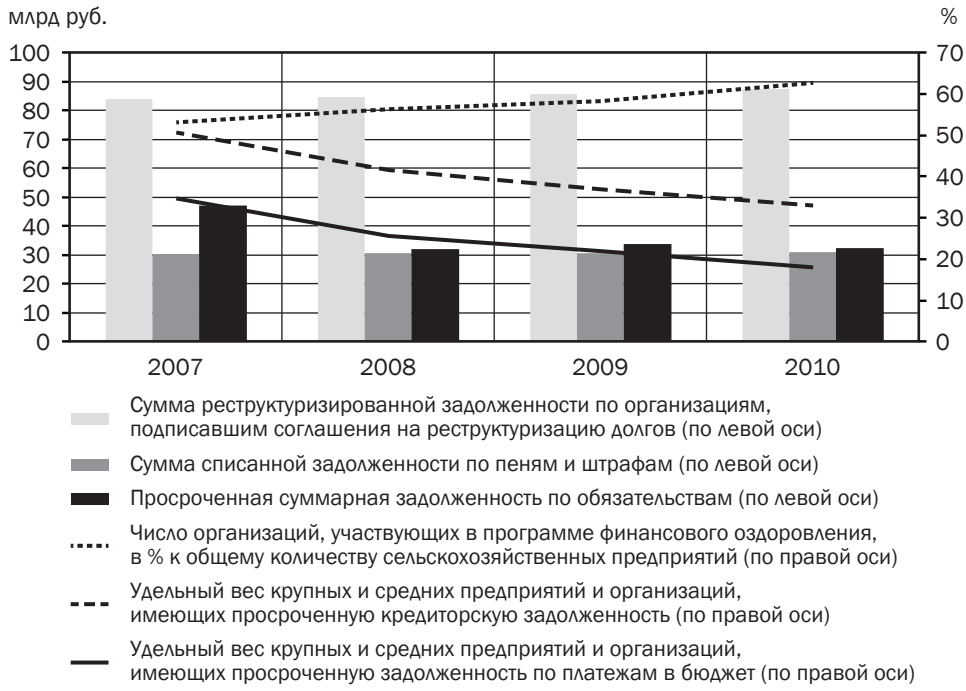
ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ

Высокая закредитованность аграрного сектора, несмотря на снижение темпов роста суммарной задолженности по обязательствам, продолжает оставаться серьезной финансовой проблемой сельского хозяйства.

Одна из мер государственной поддержки, направленная на достижение устойчивости финансового состояния, — реструктуризация кредиторской задолженности сельскохозяйственных производителей в течение 13 лет перед всеми кредиторами, в т. ч. и перед бюджетами всех уровней, осуществляемая в рамках реализации Федерального закона от 09.07.2002 № 83 «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей». Не предусматривая прямых бюджетных выплат, эта мера позволила на конец 2010 г. реструктурировать долги сельхозпроизводителей на сумму 87,3 млрд руб. Представленные на рис. 5 данные позволяют оценить динамику развития этого процесса.

Рисунок 5

Показатели финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий в 2007–2010 гг.



Источник: сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru).

Основная цель проводимых мероприятий по финансовому оздоровлению — предотвращение банкротства сельхозпроизводителей. Банкротства в аграрном секторе происходят и в развитых странах, но доля их не превышает 10–15 %. В России около 80 % сельскохозяйственных организаций в той или иной мере неплатежеспособны. Это значит, что государственная политика в области АПК недостаточно отвечает требованиям рыночной экономики. Принятый закон распространяется только на предприятия, способные выдержать условия реструктуризации.

Финансово-экономическое оздоровление сельскохозяйственных предприятий должно заключаться не только в реструктуризации долгов, но и в разработке системы мер, направленных на создание условий для экономического роста. Число организаций, принимающих участие в программе по финансовому оздоровлению, устойчиво растет; увеличивается и сумма реструктуризированной задолженности в расчете на одну организацию, однако темпы роста ее реструктуризации значительно отстают от темпов роста суммарной задолженности по обязательствам.

Реструктуризация кредиторской задолженности сельскохозяйственных товаропроизводителей привела к снижению числа крупных и средних сельскохозяйственных

предприятий, имеющих просроченную кредиторскую задолженность и задолженность по платежам в бюджет. Но следует учитывать, что списание долгов отрасли — мера временная, и если не будут изменены условия хозяйствования, впоследствии долги появятся снова.

Критерием эффективности государственного управления аграрным сектором должна быть устойчивая деятельность не менее 85–90 % сельхозтоваропроизводителей (в настоящий момент прибыльные предприятия составляют 70–75 %). Достижение такого результата будет свидетельствовать о том, что государством созданы условия хозяйствования, ориентированные на обеспечение конкурентоспособности и финансовой устойчивости.

Оценивая эффективность программы финансового оздоровления сельхозпроизводителей, следует также учитывать, что большой процент прибыли, полученной за 2007–2010 гг., не связан с повышением эффективности производства. Часть прибыли приходится на бюджетные субсидии. За три года реализации Государственной программы целевые показатели по привлечению как краткосрочных, так и инвестиционных субсидированных кредитов были перевыполнены. Но так как инвестиционные кредиты, полученные за 2008–2010 гг., составляют более 30 % от общего объема выданных кредитов, результаты от их применения могут быть заметны лишь начиная с 2012 г. В настоящее время только становится видна первая отдача от кредитов, полученных в 2005–2006 гг.

Субсидии на возмещение процентных ставок по краткосрочным и инвестиционным кредитам также растут. Но большая их доля направляется на компенсацию старых и пролонгированных долгосрочных обязательств государства по кредитам, взятым в предыдущие годы. Из 74,4 млрд руб. выплаченных в 2010 г. субсидий по инвестиционным и краткосрочным кредитам из бюджетов всех уровней субсидии по инвестиционным проектам составили только 5 млрд руб.[3]

Таким образом, однозначно оценить результативность принятых мер, предусмотренных Государственной программой и направленных на достижение финансовой устойчивости сельскохозяйственного производства, учитывая кризис 2008 г. и аномальные климатические условия 2009–2010 гг., невозможно. Вместе с тем стабилизация финансового состояния сельского хозяйства и даже некоторое улучшение, на основании динамики отдельных показателей, представленных выше, очевидны.

Большинство финансовых показателей деятельности крупных и средних сельскохозяйственных организаций за I полугодие 2011 г. по сравнению с соответствующим периодом 2010 г. улучшилось:

— стабилизировался рост сельскохозяйственной продукции;

— на 29 % выросла прибыль (в сопоставимых ценах);

— удельный вес убыточных предприятий снизился на 7,8 %, при замедлении темпа уменьшения общего количества организаций;

— сохраняется тенденция к снижению просроченной задолженности по обязательствам.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНОВ

Устойчивость сельского хозяйства России в целом определяется состоянием дел в этой отрасли в субъектах Федерации. Повышение финансовой устойчивости сельского хозяйства отдельных регионов страны напрямую связано с субсидированием процентной ставки по краткосрочным и инвестиционным целевым кредитам. Объем предоставленных субсидий и доступность получения кредитов регламентируются рядом законодательных документов, таких как:

---

[3] *Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2010 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» / Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/16161.285.htm).*

— Постановление Правительства РФ от 06.04.2005 № 190 «Об установлении условий и критериев определения размера субсидий, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации для осуществления государственной поддержки в сфере агропромышленного комплекса, и правил их предоставления»;

— Постановление Правительства РФ от 04.02.2009 № 90 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах»;

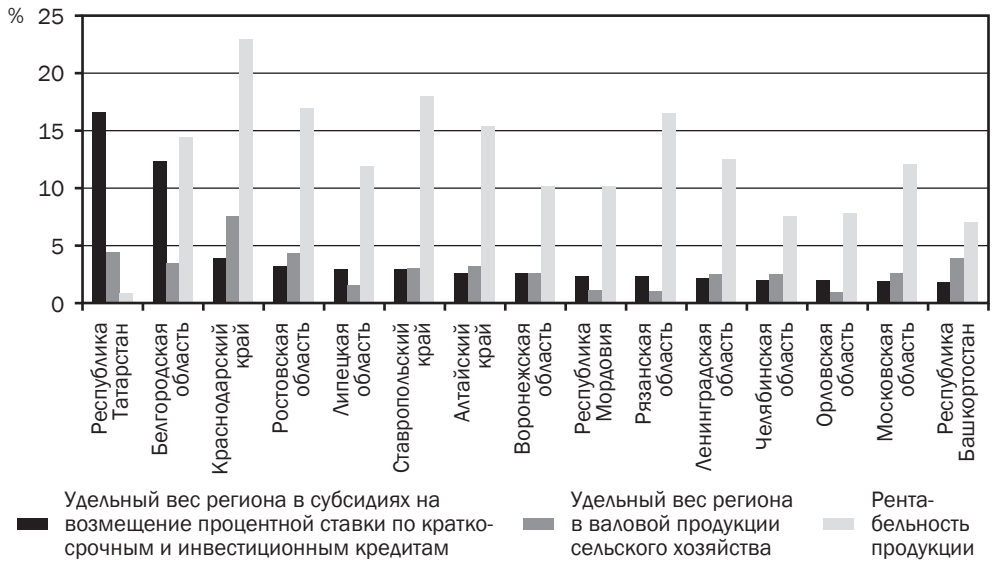
— Методика по определению размеров субсидий по субъектам Российской Федерации на государственную поддержку в сфере агропромышленного производства[4].

В соответствии с этими документами размер субсидий по субъектам Федерации определяется на основании объема валовой продукции сельского хозяйства, а также необходимого субъекту объема кредитных ресурсов. Объем субсидий находится в непосредственной зависимости от доли продукции сельского хозяйства, произведенной в *i*-м субъекте Федерации, в общем объеме сельхозпродукции, произведенной за три финансовых года в целом по России.

Все виды федеральных субсидий выделяются регионам при условии обязательного софинансирования за счет регионального бюджета. Однако единые правила поддержки сельского хозяйства на уровне субъектов Федерации отсутствуют. В силу сложившихся условий уровень софинансирования везде устанавливается по-разному. Как следствие, сложилась чрезмерная дифференциация уровня субсидирования сельскохозяйственного производства по стране. В расчете на 1 рубль выручки субсидии на возмещение процентной ставки по привлеченным кредитам по регионам в 2010 г. различались в пять и более раз (рис. 6).

Рисунок 6

Доля субсидий, полученных регионами в соответствии с объемом валовой продукции сельского хозяйства и уровнем рентабельности в 2008–2010 гг.



Примечание: регионы расположены в порядке убывания объема субсидий.
Источник: данные Росстата, Минсельхоза России.

[4] *Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru/documents/document/show_print/1585.133.htm).*

В 2008–2010 гг. 62 % всех предоставленных субсидий на возмещение процентных ставок по кредитам было сосредоточено в 15 субъектах Федерации. Как видно из рис. 6, определенной связи между предоставленными субсидиями и валовой продукцией не наблюдается.

Действующие механизмы дифференциации не направлены на выравнивание различий в уровнях рентабельности производства регионов. При росте субсидий практически во всех регионах России производство зерна в 2009 г. было убыточным в 19 регионах, в 2010 г. — в 40. По итогам 2009 г. 22 региона имели рентабельность ниже 10 % и только 5 — свыше 30 %. Еще более резкая дифференциация рентабельности наблюдается в животноводческой отрасли. Так, производство мяса крупного рогатого скота прибыльно только в четырех субъектах Федерации, а в 13 убыточность составляет свыше 40 %.

Оценить эффективность государственной поддержки, направленной на повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственного производства отдельных регионов, можно на основе комплексной сравнительной рейтинговой оценки, что позволит ранжировать их по степени устойчивости. Данный рейтинг субъектов Федерации способствует выявлению наиболее проблемных направлений эффективности использования финансовых вложений. Также он представляет интерес как информационная база для разработки предложений по совершенствованию на федеральном и региональном уровнях финансово-экономического механизма, обеспечивающего реализацию Государственной программы.

Анализ существующих методических подходов к оценке финансовой устойчивости, представленных в экономической литературе[5], позволил применить следующий алгоритм комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния.

Предлагаемая в данной работе методика рейтинга предполагает ранжирование регионов на основе усреднения ряда ключевых показателей, характеризующих те или иные аспекты финансового положения отрасли. Они ранжируются по группам финансовой устойчивости в соответствии с выбранными критериями (в баллах). Критерии выбирались на основании принятых нормативных оценок или целевых показателей, отраженных в перечисленных выше документах.

Показатели для рейтинговой оценки объединены в три группы. В первую включены наиболее важные для производственной деятельности: рентабельность, прибыль, удельный вес убыточных предприятий. Это главные показатели для оценки финансового состояния, уровень которых определен Государственной программой.

Вторую группу представляют коэффициенты ликвидности и платежеспособности, для которых, в соответствии с Методикой расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных производителей[6], были выбраны нормативные значения, относящиеся к конкретным группам финансовой устойчивости.

В третьей группе рассмотрены показатели, характеризующие состояние платежей и взаиморасчетов. Их оценка в баллах проводилась на основании динамики их изменения.

Анализ финансовых показателей и коэффициентов производился путем сравнения полученных значений с рекомендуемыми нормативными величинами, играющими роль пороговых нормативов. Чем дальше значения коэффициентов от нормативного уровня, тем ниже степень финансового благополучия предприятия и выше риск попадания в категорию несостоятельных по финансовому положению регионов.

---

[5] *См.: Щербакова О. А. Методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния аграрных предприятий / Известия ИГЭА (http://izvestia.isea.ru/).*

[6] *См.: Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации (http://www.mcx.ru/documents/document/show/14756.19.htm).*

Степень финансовой устойчивости в зависимости от критериев оценки показателей

1-я группа показателей			
Показатель	1 балл	2 балла	3 балла
Уровень рентабельности производства *Р*, %	$Р > 10$	$0 < Р < 10$	$Р < 0$
Темпы роста прибыли *П*, %	$П \geq 100$	$П < 100$	$П < 0$
Соотношение между среднегодовыми темпами роста выручки и себестоимости *В/С*, раз	$В/С > 1$	$В/С < 1$	–
Выручка на 1 рубль суммарной задолженности по обязательствам $В/З_с$, руб.	$В/З_с > 1,5$	$В/З_с < 1,5$	$В/З_с < 1$
Удельный вес убыточных крупных и средних предприятий и организаций *У*, %	$У \leq 30$	$30 < У < 50$	$У > 50$
Соотношение между среднегодовым темпом снижения убыточных предприятий и общим числом предприятий *А*, раз	$А > 1$	$А < 1$	–

2-я группа показателей				
Показатель	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла
Коэффициент текущей ликвидности $К_{тл}$	$К_{тл} > 2$	$1,8 \leq К_{тл} < 2$	$1,5 \leq К_{тл} < 1,8$	$1,2 \leq К_{тл} < 1,5$
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами $К_{ос}$	$К_{ос} \geq 0,5$	$0,4 \leq К_{ос} < 0,5$	$0,3 \leq К_{ос} < 0,4$	$0,2 \leq К_{ос} < 0,3$
Коэффициент автономии (финансовой независимости) $К_{фн}$	$К_{фн} \geq 0,5$	$0,46 \leq К_{фн} < 0,5$	$0,4 \leq К_{фн} < 0,46$	$0,34 \leq К_{фн} < 0,4$

3-я группа показателей		
Показатель	1 балл	2 балла
Соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью *К/Д*, раз	$К/Д > 1,2$	$К/Д < 1,2$
Просроченная кредиторская задолженность (среднегодовые темпы)	снижение	рост
Просроченная дебиторская задолженность (среднегодовые темпы)	снижение	рост
Просроченная задолженность по кредитам банков и займам (среднегодовые темпы)	снижение	рост
Предприятия, имеющие просроченную дебиторскую задолженность (среднегодовые темпы снижения), %	снижение	рост
Предприятия, имеющие просроченную дебиторскую задолженность, $П_{дз}$, в % к общему количеству предприятий	$П_{дз} < 30$	$30 < П_{дз} < 50$
Предприятия, имеющие просроченную кредиторскую задолженность (темпы снижения), %	снижение	рост
Предприятия, имеющие просроченную кредиторскую задолженность, $П_{кз}$, в % к общему количеству предприятий	$П_{кз} < 30$	$30 < П_{кз} < 50$

Степень финансовой устойчивости			
финансово благополучные	временно неплатежеспособные	неплатежеспособные	несостоятельные
от 1 до 2 баллов	от 2 до 3 баллов	от 3 до 4 баллов	4 балла

Источник: разработано автором.

В расчетах использовались данные Росстата и бухгалтерская отчетность Минсельхоза России. Для определения динамики финансового состояния и оценки эффективности государственных мер по достижению финансовой устойчивости были рассмотрены два периода: 2005–2007 и 2008–2010 гг. На основе усредненного показателя (общая сумма баллов, деленная на число групп показателей) была определена принадлежность региона к одной из четырех групп финансовой устойчивости. При этом наивысший рейтинг получили регионы с минимальным значением сравнительной балльной оценки.

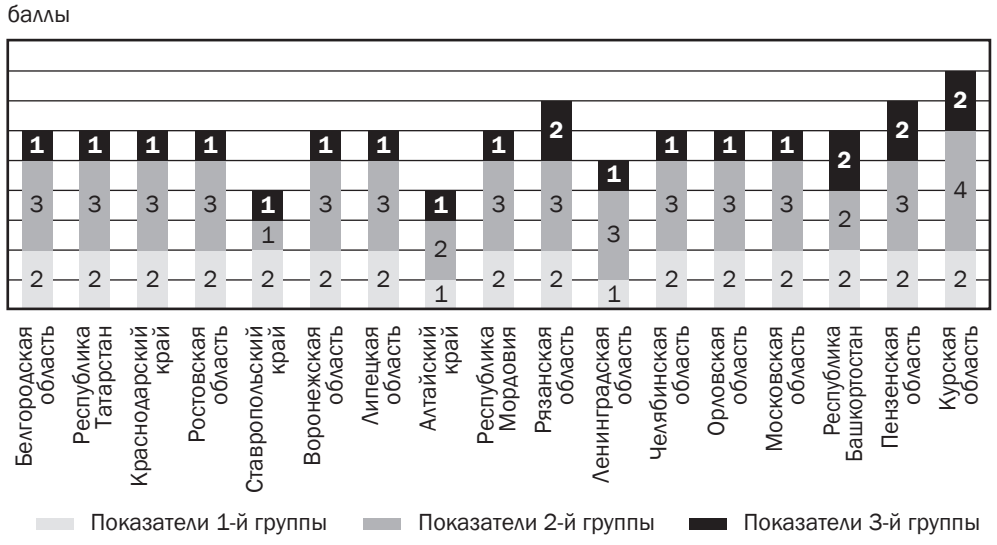
В зависимости от того, какие показатели указаны в официальных государственных документах в качестве приоритетных, можно сделать разные выводы об уровне финансовой устойчивости субъектов Федерации. Так, в соответствии с показателями, указанными в Государственной программе, к I степени финансовой устойчивости в 2005–2007 гг. могут быть отнесены 27 регионов, в 2008–2010 гг. — 15. Если же руководствоваться системой показателей, определенных Методикой расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных производителей, то в 2005–2007 гг. только 10 из указанных выше 27 регионов были финансово устойчивы; а в 2008–2010 гг. — 3 из 15.

Принятие и реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» определили улучшение финансового состояния сельскохозяйственных предприятий в 2005–2007 гг. Можно выделить шесть регионов с высокой степенью финансовой устойчивости: Краснодарский и Ставропольский край, Ростовская, Омская и Новосибирская области, Удмуртская Республика. Эти регионы занимают ведущие места в производстве сельскохозяйственной продукции и имеют высокий уровень бюджетных субсидий, относимых на результаты хозяйственной деятельности.

Повышение финансовой устойчивости сельского хозяйства в регионах — одна из целей, поставленных Государственной программой. В то же время государственная поддержка в тех объемах, в которых она оказывалась сельскохозяйственным предприятиям регионов в 2008–2010 гг., существенно не повлияла на улучшение их финансового состояния (рис. 7).

Рисунок 7

Ранжирование субъектов Федерации по степени финансовой устойчивости (в зависимости от группы показателей) в 2008–2010 гг.



Источник: составлено автором.

Подводя итоги реализации Программы за 2008–2010 гг., можно сделать вывод, что в целом по России финансовое состояние сельхозпредприятий стабильное (II группа финансовой устойчивости). Только Ставропольский и Алтайский край по уровню средней комплексной оценки могут быть отнесены к I группе финансовой устойчивости.

Наибольшие объемы субсидируемых краткосрочных и инвестиционных кредитов традиционно привлекаются Белгородской областью и Республикой Татарстан: на эти два субъекта приходится почти 30 % всех обязательств. Финансовая неустойчивость этих регионов полностью объясняется их закредитованностью. Такие объемы кредитов — серьезная нагрузка для региональных бюджетов. В 17 регионах России, среди которых Белгородская, Воронежская, Орловская области, Республика Башкортостан, Краснодарский край, уровень регионального софинансирования по субсидированию краткосрочных кредитов в 2010 г. был ниже среднероссийского уровня (15,35 %), как и по субсидированию инвестиционных кредитов (15,76 %). Основной объем поддержки предоставляется этим регионам из федерального бюджета, что не способствует их финансовой устойчивости.

В этих регионах большая часть активов финансируется за счет заемных средств, что ставит под вопрос их стабильное функционирование и платежеспособность в будущем. Такая политика достаточно рискованна. И любое ужесточение условий предоставления кредитов может обернуться увеличением числа предприятий-банкротов. А так как эти регионы занимают ведущие места в производстве продукции сельского хозяйства, снижение привычного уровня их поддержки может существенно повлиять на устойчивое развитие сельского хозяйства России в целом.

Вместе с тем в ряде регионов (Республики Коми, Калмыкия, Марий-Эл; Саратовская, Свердловская, Иркутская, Новосибирская, Омская области, Красноярский край) накоплен значительный положительный опыт в достижении финансовой устойчивости. Это регионы преимущественного развития животноводства, доля которых в валовой продукции сельского хозяйства занимает 0,3–2,5 %. Однако их удельный вес в субсидиях меньше 1 %, за исключением Свердловской и Новосибирской областей, где этот показатель больше 1 %. Фактический процент регионального софинансирования в этих регионах выше среднероссийского уровня, как и уровень рентабельности. Отсюда можно сделать вывод о более эффективном расходовании ими средств, полученных из регионального бюджета.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующие выводы:

- Финансовое состояние предприятий и организаций сельского хозяйства в целом по России на основании комплексной сравнительной оценки нельзя назвать устойчивым.
- Говоря о финансовой устойчивости отрасли, следует признать, что стране необходима такая аграрная политика, которая обеспечивала бы доходность каждой из подотраслей сельского хозяйства. При этом важно сохранить стимулирующий налоговый режим в отрасли, а также совершенствовать существующую систему цен на продукцию сельского хозяйства.
- Финансово-экономическое оздоровление сельскохозяйственных предприятий должно заключаться не только в реструктуризации долгов, но и в разработке системы мер, направленных на создание условий для экономического роста.
- Государству необходимо принять меры, нацеленные на долгосрочное поддержание финансовой стабильности сельского хозяйства, что требует внесения соответствующих изменений в ряд действующих нормативных документов. Например, нужно определить обоснованный уровень рентабельности продукции сельского хозяйства, который позволил бы вести расширенное воспроизводство. Показатель «Удельный вес убыточных предприятий» должен рассматриваться на фоне динамики общего числа сельскохозяйственных организаций и предприятий.

- Необходимо использовать опыт достижения финансовой устойчивости отдельных регионов.
- Бюджетные субсидии следует предоставлять с учетом положительной динамики предусмотренных показателей устойчивости.
- Необходимо принять меры к реальному росту финансовой поддержки малых форм сельхозпроизводства — хозяйств населения, крестьянских (фермерских) хозяйств, поскольку в настоящее время уровень их поддержки несопоставим с удельным весом этих хозяйств в выпуске продукции.

Библиография

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы [Электронный ресурс] / Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.mcx.ru/navigation/docfeeder/show/145.htm.
2. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации в 2010 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» [Электронный ресурс] / Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/file_document/show/16161.285.htm.
3. Методика расчета показателей финансового состояния сельскохозяйственных производителей [Электронный ресурс] / Сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.mcx.ru/documents/document/show/14756.19.htm.
4. Афанасьев, В. Н. Статистическое обеспечение проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства. — М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Коновалов, В. В., Коновалова, Т. В., Викторова, А. Б. Способы оценки факторов устойчивого развития агропромышленного комплекса // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 27.
6. Савченко, Е. По пути устойчивого развития агропроизводства // Экономика сельского хозяйства России. — 2010. — № 2.
7. Щербакова, О. А. Методика комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния аграрных предприятий [Электронный ресурс] / Известия ИГЭА. — Режим доступа: http://izvestia.isea.ru/.

Ключевые слова:
финансовое поведение,
финансовая грамотность,
сбережения, инвестиции,
финансовый кризис

***Е. В. Галишникова**, ст. науч. сотр.*
Центра финансовой политики НИФИ ГУМФ
*(**e-mail: katerinavg87@mail.ru**)*

Финансовое поведение населения: сберегать или тратить

Способность домохозяйств принимать грамотные решения, минимизировать риски и распоряжаться личными финансами — основное условие их финансовой устойчивости. В наибольшей степени финансовая безопасность населения связана с управлением личной задолженностью, уровень которой значительно возрос в последние несколько десятилетий.

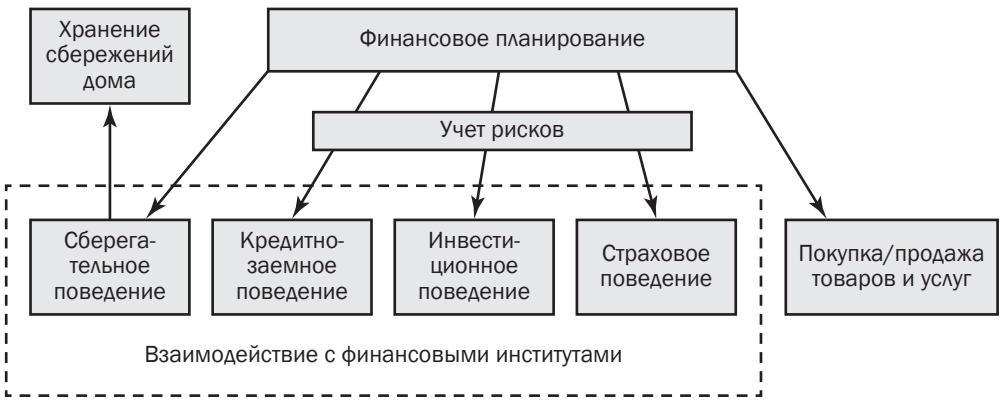
Появление чрезмерной задолженности связано с растущим потребительским спросом, рекламой коммерческих и банковских организаций, нерациональным ведением домашнего хозяйства, чрезвычайными семейными обстоятельствами (потеря работы, болезнь, развод), экономической ситуацией в стране (безработица, финансовый кризис), отсутствием знаний в области финансов.

Новые знания, навыки и установки могут вызвать положительные изменения в управлении личными финансами. Подробное изучение финансового поведения населения, а также факторов и мотивов, влияющих на его изменение, может позволить успешно реализовать актуальную государственную программу повышения уровня финансовой грамотности.

Под финансовым поведением в широком смысле понимается поведение домохозяйств или индивидов, связанное с получением и расходованием денежных средств. Это различные виды финансовой активности граждан, к которым относятся: финансовое планирование, минимизация рисков, сбережения, инвестиции, страхование, кредитно-заемное поведение, денежные игры, покупка и продажа товаров и услуг вне финансовых институтов, осуществление расчетно-кассовых операций и пр. (рис. 1).

Рисунок 1

Структура финансового поведения



Источник: составлено автором.

При изучении поведения необходимо учитывать не только объективные факторы, влияющие на его изменение, но и побудительные мотивы выбора стратегии сбережения, кредитования, инвестирования или страхования, а также мотивы всех членов семьи, побуждающие их участвовать в совместной деятельности домохозяйства.

ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Изменение финансового поведения, применение финансовых знаний на практике, определение факторов и мотивов, которые влияют на финансовое поведение, — актуальные вопросы, изучаемые на Западе. В зарубежных странах такие исследования проводятся как государственными, так и общественными и частными компаниями.

Наиболее изученная область — взаимодействие супружеской пары при принятии финансовых решений. В целом анализ показал, что влияние каждого из партнеров на совместные решения сбалансировано. Зарубежные эксперты отмечают, что муж и жена принимают половину решений совместно, и примерно четверть остальных решений принимается партнерами независимо друг от друга[1]. Практика показывает, что обязанности по оплате счетов, налогов, отслеживанию денежных потоков, страхованию, осуществлению сбережений и инвестиций разделяются между партнерами поровну[2].

На начальной стадии финансовое поведение формируется в детском и подростковом возрасте в семье. На него оказывают влияние родители, бабушки и дедушки, прочие родственники. Это та среда, в которой складывается личность, приобретаются первые знания и навыки управления личными финансами.

---

[1] *См.: Kirchler E., Hofmann E. Economic decision in the private household // Handbook of contemporary behavioral economics: foundations and developments / M. Altman ed. — Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 2006.*

[2] *См.: Raquel Fonseca, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro, Julie Zissimopoulos. What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision-making / RAND Corporation (http://www.rand.org/pubs/working_papers/2010/RAND_WR762.pdf).*

Согласно исследованию организации CentiQ[3], проведенному по заказу Министерства финансов Голландии, существует определенная взаимосвязь между отношением к деньгам и поведением родителей и их детей, которая проявляется в следующем:

— если родители экономят, то дети часто стремятся повторять их действия;

— грамотное управление финансами со стороны родителей находит отражение в детях: они не испытывают недостатка в карманных деньгах и, с большей вероятностью, не имеют долгов. И, наоборот, дети, родители которых не умеют управлять своими финансами, просят дополнительные карманные деньги и часто должны.

Анализ показал, что финансовое поведение зависит от различных социальных контекстов. Дети людей с высшим образованием, имеющих доход выше среднего, чаще обращаются за дополнительными карманными деньгами. Не исключено, что они знают о наличии у родителей денег и, следовательно, просят на дополнительные расходы. Участие в азартных играх на деньги чаще принимают дети иммигрантов, чем коренных жителей.

Дети влияют на решение родителей о покупках специфических товаров (например, игрушек, книг, сладкого и пр.)[4]. Что касается других покупок, тут влияние детей минимально. Оказывать большее влияние на принятие решений о покупке товаров/услуг могут первенцы и подростки, а также дети, живущие с одним родителем. Следует отметить и такие случаи, когда родители не могут договориться о покупке определенного товара или услуги и интересуются мнением детей.

Ряд экспертов считает, что на отношение к деньгам влияет не только исторически сложившийся национальный менталитет, но и возраст человека, его принадлежность к определенному поколению[5]. Интересны результаты опроса, объектом которого выступили «поколенческие» группы, чье экономическое поведение формировалось в различных социальных и экономических условиях.

Согласно анализу дети рассматривают деньги как средство установления социальной справедливости и наиболее остро ощущают «опасную зону» рядом с ними. Отношение подростков к деньгам характеризуется желанием разбогатеть, хорошо устроиться в жизни и иметь свое дело. При этом многие из них видят путь к финансовому успеху через повышение своего образовательного и культурного статуса. Поколение родителей видит в деньгах средство избавления от многих повседневных проблем, дающее уверенность и независимость. Для людей пожилого возраста деньги — это возможность тихо и спокойно дожить свою жизнь, при этом помогая другим. Они в большинстве своем обеспокоены тем, что деньги искажают отношения между людьми. По результатам опроса деньги как жизненная ценность во всех возрастных группах (кроме подростковой) занимают позицию ниже пятой. Главными ценностями считаются семья и интересная работа.

Проведенный в США опрос среди женщин в возрасте от 25 до 64 лет показал, что экономический кризис усилил понимание необходимости ведения личного финансового плана (только 1/3 опрошенных ведет детальный финансовый план) и повышения

---

[3] *Correlations in financial behavior between children and their parents / Wijzeringeldzaken.nl (http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations_financial_behaviour_children_parents.pdf).*

[4] *См.: Ward S. and Wackman D. B. Children's purchase influence attempts and parental yielding // Perspectives in Consumer Behaviour / H. Kassarjian and Th. Robertson, eds. — Glenview, IL: Scott, Foresman, 1973. — P. 369–74.*

[5] *См.: Абрамова С. Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. — 2000. — № 7. — С. 37–41.*

уровня финансовой грамотности[6]. Следует отметить, что особенно остро кризис сказался на финансовом положении молодежи и граждан предпенсионного возраста. Большинство опрошенных планирует в дальнейшем принять активное участие в формировании пенсионных накоплений.

Сокращение уровня расходов домохозяйств на образование привело к значительному увеличению выхода молодежи в возрасте от 15 до 24 лет на рынок труда. Так, в 2011 г. уровень безработицы среди молодых граждан составил 17,4 % по сравнению с 7 % взрослого населения (от 25 лет)[7]. Все эти негативные явления заставили домохозяйства пересмотреть стратегию ведения семейного бюджета и подумать о накоплении сбережений.

Исследования, проведенные доктором Дармутского колледжа Анной-Марией Лусарди, показали, что, в то время как низкий уровень финансовой грамотности — широко распространенная проблема для обоих полов, женщины в среднем менее финансово грамотны, чем мужчины. Они также менее защищены от финансовых потрясений. Это обуславливается возросшим количеством разводов и увеличением продолжительности жизни женщин. Кроме того, они обеспокоены образованием своих детей и стараются помочь своим пожилым родителям в большей степени, чем мужчины.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА НА ФИНАНСОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЯН

Многие специалисты в России считают, что гендерные различия не являются серьезным фактором, влияющим на финансовое поведение населения[8]. Мужчины несколько более активны, чем женщины, в поисках необходимой им информации, например о финансовых продуктах, а также в большей степени склонны к риску.

По данным Мониторинга динамики финансовой активности населения России 1998–2008 гг., на протяжении трех лет доля опрошенных домохозяйств, имевших сбережения и накопления, колебалась в пределах 21–25 %. Следует отметить, что в рамках опроса не все респонденты склонны афишировать наличие у них сбережений. Для оценки финансовых стратегий населения в рамках исследования задавался вопрос: «Как Вы и Ваша семья обычно распоряжаетесь своими доходами?». Респондентам предлагались на выбор три стратегии поведения:

1. «Приоритетное сбережение» — сначала что-то отложить, а остальные деньги потратить на текущие нужды.
2. «Остаточное сбережение» — потратить деньги на текущие нужды, а что остается — отложить.
3. «Текущее потребление» — потратить все деньги на текущие нужды и ничего не отложить.

Согласно анализу доля выбравших стратегии первых двух типов увеличилась и в 2008 г. составила в сумме 52,8 %, доля «несберегателей» — 45,2 %. 2 % опрошенных респондентов затруднилось ответить, какую стратегию поведения они используют. Увеличение доли сберегателей в 2008 г. связано с общим улучшением материального благосостояния граждан.

---

[6] *См.: Financial experience & behaviors among women / Prudential Research (http://www.prudential.com/media/managed/Womens_Study_Final.pdf).*

[7] *В странах — членах ОЭСР.*

[8] *См.: Мониторинг динамики финансовой активности населения России 1998–2008 гг. (http://www.zircon.ru/upload/File/russian/publication/2/081002.pdf).*

Исследования, проведенные в 2010 г. с целью изучения влияния финансового кризиса на финансовое поведение домохозяйств, показывают, что большинство из них не имеет сбережений (61,0 %), и на прямой вопрос о наличии сбережений 39,0 % опрошенных ответило утвердительно. Следует отметить, что семьи, которые придерживались смешанной финансовой стратегии (кредитной и сберегательной), в наименьшей степени пострадали материально от кризиса. И, напротив, наиболее неблагоприятная ситуация наблюдается в группе домохозяйств, которые не являются ни сберегателями, ни заемщиками.

Одна из причин отсутствия сбережений/накоплений домохозяйств России — небольшой доход. Единственный или основной доход половины из них (50,6 %) — доход от занятости; за счет пенсий живет 20 % домохозяйств; за счет диверсифицированных источников (доходы от занятости, пенсий и пр.) — 22 %. И самая малоимущая категория — домохозяйства, не получающие доходов ни от занятости, ни от пенсий и живущие за счет других видов доходов, — 5 %.

Домохозяйства, имеющие доступ к доходам от занятости и/или пенсий, но указавшие другие доходы в виде основного источника (речь идет о доходах от финансовой деятельности и собственности), составили 3 % от общего числа опрошенных[9]. Еще одна причина отсутствия сбережений — убежденность в том, что настоящий момент не подходит для того, чтобы сделать сбережения (48,1 % респондентов). Напротив, 34,8 % респондентов полагает, что сейчас для этого хорошее время.

Значимость рекомендаций знакомых и родственников при выборе банка среди жителей Москвы и Санкт-Петербурга снижается, а роль рекомендаций независимых экспертов, наоборот, повышается[10]. Данные опроса показывают, что мужчины чаще ориентируются на информацию интернет-форумов и рейтинги банков. Чем выше уровень образования, тем выше доверие к подобным источникам, а также советам экспертов и ниже — к рекомендациям родственников и знакомых.

Экономический кризис существенно отразился на кредитном поведении населения: в течение 2008–2009 гг. прослеживался рост просроченной задолженности по предоставленным ранее кредитам. Жилищное и ипотечное кредитование находилось в более кризисном положении, чем прочие виды кредитных услуг, предоставляемых населению. В 2008–2009 гг. около 20 % ипотечных заемщиков столкнулось с трудностями оплаты кредитов. Из них 80 % смогло преодолеть проблемы за счет материальной помощи родственников (90 %), смены работы (17 %) или реструктурирования задолженности (14 %). В большинстве случаев преодоление последствий кризиса стало возможным из-за мобилизации домохозяйствами собственных финансовых ресурсов и увеличения экономической активности.

Резкое падение курса рубля в мае — июне 2010 г. вызвало увеличение просроченной задолженности по валютным кредитам, ставка по которым существенно выше рублевых.

Большинство домохозяйств столкнулось с задержкой заработной платы (20,2 %), переводом на неполное рабочее время и невыплатой бонусов и премий. В условиях снижения доходов потребители брали экспресс-кредиты, которые можно оформить в минимальные сроки без поручителей и подтверждения доходов. Опрос, проведенный «Хоум кредит энд Финанс Банк» в 2008 г., показал, что больше всего услугами

---

[9] *См.: Овчарова Л. Н. Влияние кризиса 2008–2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения. — М.: АНО «НИСП», 2010.*

[10] *См.: Результаты всероссийского опроса, проведенного Национальным агентством финансовых исследований в мае 2011 г.*

экспресс-кредитования пользуется молодежь[11]. В 2009 г. рост рынка данных услуг составил 7,5 %, а его объем оценивался более чем в 100 млрд руб.

Следует заметить, что после волны мирового финансового кризиса изменилось кредитное поведение населения России, а также кредитная политика банков. Банки стали более ответственно подходить к оценке платежеспособности потенциальных заемщиков, а домашние хозяйства — к оценке собственных располагаемых средств и выбору финансовых услуг. Так, Национальное агентство финансовых исследований установило, что с 2008 по 2012 гг. доля тех, кто сравнивает условия предоставления финансовых услуг, увеличилась с 49 до 73 %[12].

Для того чтобы выявить, как изменилось финансовое поведение населения в условиях кризиса, Общественный фонд «Центр социальных и политических исследований "Стратегия"» провел исследования в двух странах — России и Казахстане[13].

Для выявления предпочтительных видов финансовой активности респондентам было предложено определить, как они распорядятся денежной суммой в размере $2000, полученной дополнительно к их личному или семейному доходу. По итогам опроса специалистами были выделены следующие модели финансового поведения населения:

1. «Потребительская» — полученную сумму сразу же истратить на покупку мебели, бытовой техники; добавить к $2000 еще какое-то количество денег для того, чтобы приобрести более существенные товары (автомобиль или дачный участок); вложить эти деньги в образование или развитие своих детей, отправиться в путешествие или потратить их на развлечения.
2. «Страховая» — полученную сумму отложить на черный день или потратить средства на лечение — свое или родственников.
3. «Инвестиционная» — вложить полученную сумму в свою переквалификацию, собственное дело, покупку ценных бумаг или положить на депозит.
4. «Сберегательная» — сумму использовать в качестве первоначального капитала для накопления на покупку жилья или дорогого автомобиля.

Полученные результаты выявили некоторые особенности в финансовом поведении казахстанцев и россиян. Основными видами финансовой активности россиян выступают потребление и страхование (52,1 % и 41,7 % соответственно). Основной вид финансовой активности жителей Казахстана — потребление (72 %). Но при этом в структуре потребления домохозяйствами Казахстана на первом месте стоят затраты, связанные с образованием и развитием детей, в то время как в России предпочитают больше тратить на приобретение вещей для дома. Нужно отметить, что основная масса населения России либо вовсе не реализует какие-либо формы финансового поведения, либо реализует самые простые.

По результатам проведенного опроса, жители Казахстана, в отличие от россиян, в сложных финансовых условиях демонстрируют большую финансовую активность и чаще проявляют склонность к риску при использовании денежных средств.

Анализ исследований, проведенных в России и зарубежных странах, показал, что на изменение финансового поведения влияет множество факторов: психологические, социальные, демографические, культурные, политические, экономические.

---

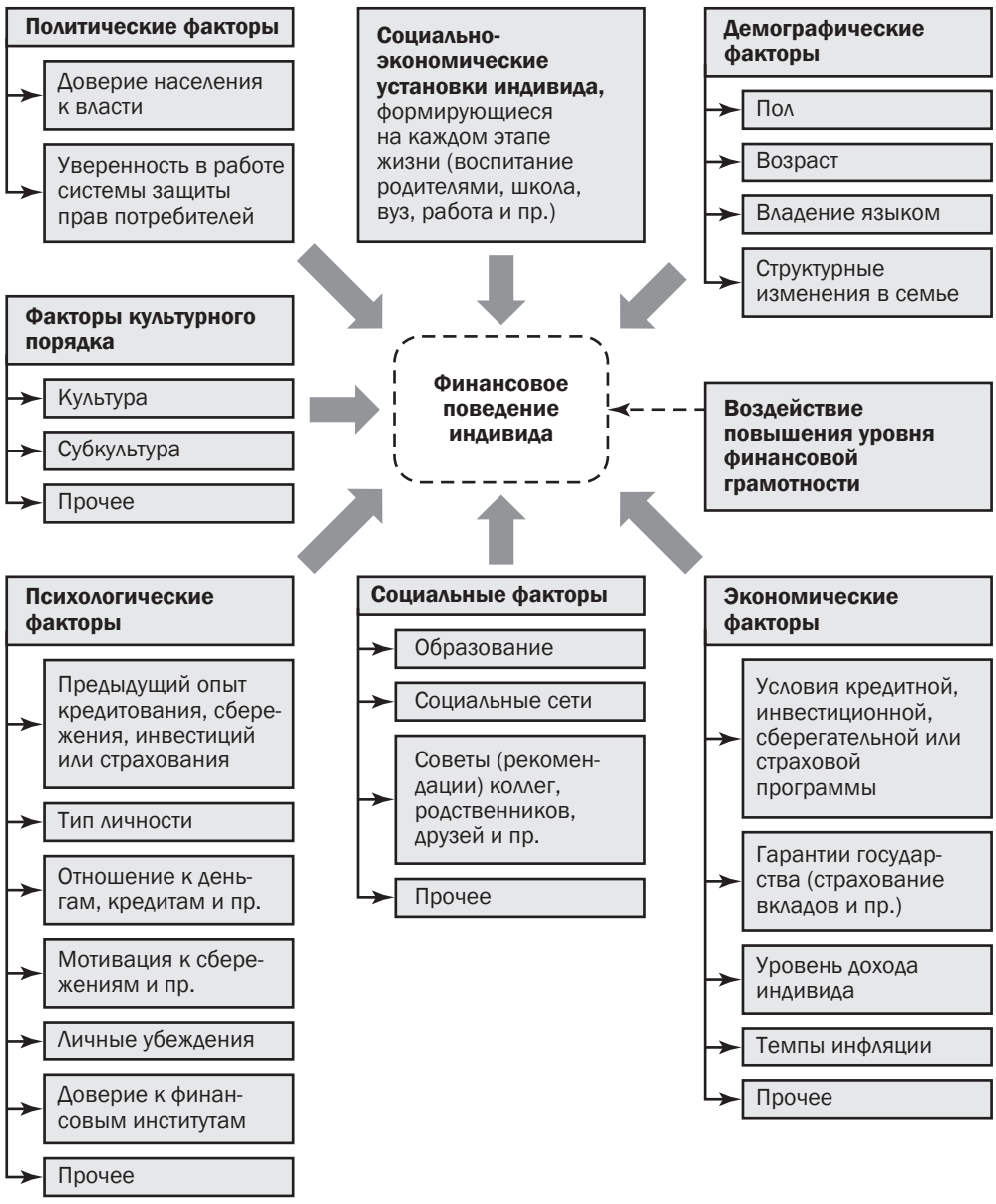
[11] *См.: Кризис полностью изменил рынок экспресс-кредитования / Информационный портал Banki39.ru (http://www.banki39.ru/news/6710).*

[12] *См.: НАФИ: Выбирать финансовые услуги стали внимательнее / Информационный портал Bankir.Ru (http://bankir.ru/novosti/s/nafi-vybirat-finansovye-uslugi-stali-vnimatelnee-10014806/).*

[13] *См.: Симакова О. Казахстан и Россия: финансовое поведение населения в условиях кризиса / Информационный портал «Мир финансов» (http://www.wfin.kz/node/2380).*

Рисунок 2

Факторы, влияющие на финансовое поведение населения



Источник: составлено автором.

При этом в ходе некоторых исследований было установлено, что изменить поведение населения в области личного финансового планирования легче, чем в сфере сбережения и управления долгом[14]. Дело в том, что на сбережение и управление долгом

[14] *См: Can Financial Education Change Behavior? Lessons from Bolivia and Sri Lanka / Microfinance Opportunities (http://microfinanceopportunities.org/docs/Can_FE_Change_Behavior_GFEP.pdf).*

влияют многие внешние и внутренние факторы, в то время как составление бюджета зависит только от личной дисциплины.

Изучение практики подтверждает необходимость финансового образования и предоставления профессиональной помощи населению по вопросам личного финансового планирования. Соответствующие инициативы эффективно влияют на изменение финансового поведения.

В то же время следует учитывать несовершенство законодательного регулирования, невозможность в кратчайшие сроки организовать действенную систему независимого консультирования населения по всей стране. Для этого необходимо совершенствовать нормативно-законодательную базу, оперативно информировать об изменениях в законодательстве, о выдаче и отзыве лицензий, случаях мошенничества; предоставлять координаты служб и лиц, рассматривающих жалобы населения.

Библиография

1. Абрамова, С. Б. Деньги как социальная ценность: поколенческий срез проблемы // Социологические исследования. — 2000. — № 7. — С. 37–41.
2. Овчарова, Л. Н. Влияние кризиса 2008–2009 гг. на изменение экономического положения, сберегательного и кредитного поведения населения. — М.: АНО «НИСП», 2010.
3. Angela Hung. Gender and financial education [Электронный ресурс] / OECD. — Режим доступа: http://www.oecd.org/dataoecd/50/3/48211528.pdf.
4. Can Financial Education Change Behavior? Lessons from Bolivia and Sri Lanka [Электронный ресурс] / Microfinance Opportunities. — Режим доступа: http://microfinanceopportunities.org/docs/Can_FE_Change_Behavior_GFEP.pdf.
5. Correlations in financial behavior between children and their parents [Электронный ресурс] / Wijzeringeldzaken.nl. — Режим доступа: http://www.wijzeringeldzaken.nl/media/13197/correlations_financial_behaviour_children_parents.pdf.
6. Kirchler, E., Hofmann, E. Economic decision in the private household // Handbook of contemporary behavioral economics: foundations and developments / M. Altman ed. — Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe, 2006.
7. Raquel Fonseca, Kathleen J. Mullen, Gema Zamarro, Julie Zissimopoulos. What explains the gender gap in financial literacy? The role of household decision-making [Электронный ресурс] / RAND Corporation. — Режим доступа: http://www.rand.org/pubs/working_papers/2010/RAND_WR762.pdf.
8. Rowley, Megan E. Identifying Motivations to Encourage Women to Adopt Positive Financial Behaviors [Электронный ресурс] / Utah State University. — Режим доступа: http://digitalcommons.usu.edu/
9. Ward, S., Wackman, D. B. Children's purchase influence attempts and parental yielding // Perspectives in Consumer Behaviour / H. Kassarjian and Th. Robertson, eds. — Glenview, IL: Scott, Foresman, 1973.

Ключевые слова:
противодействие отмыванию денег, легализация преступных доходов, финансирование терроризма, российская система ПОД/ФТ

***С. Е. Ковалева**, аспирант кафедры «Деньги. Кредит. Банки» ГУМФ (**e-mail: sofi_ko@mail.ru**)*

Роль банков в противодействии легализации теневых доходов

У исследователей нет единого мнения относительно времени и причин возникновения понятия «отмывание денег» (money laundering). Местом его происхождения считаются США, а причин появления несколько. По одной из версий российских ученых, термин получил широкое распространение в 1973 г. в связи с освещением в прессе материалов судебных слушаний по Уотергейтскому скандалу, включая эпизод с отправкой в Мексику пожертвований на сумму $200 тыс., использованных затем для финансирования незаконных операций в рамках предвыборной кампании Р. Никсона[1].

По другой версии, происхождение термина связано с ростом в США незаконной торговли наркотиками и доходов от нее в начале 1980-х гг.[2] В настоящее время под отмыванием денег понимается процесс преобразования нелегально полученных доходов (грязных денег) в легальные активы, который состоит из множества операций, направленных на введение денег в оборот, отдаление источника их происхождения и последующее инвестирование в экономику. Таким образом, процесс отмывания преступных доходов состоит из трех основных этапов, которые в международной практике получили следующие названия: размещение (placement), расслоение (delayering) и интеграция (integration). В ст. 3 Федерального закона

---

[1] *См.: Зубков В. А., Осипов С. К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Спецкнига, 2007. — С. 20.*

[2] *См.: Иванов Э. А. Система международно-правового регулирования борьбы с отмыванием денег. — М.: Кнорус, 2003. — С. 37.*

от 07.08.2001 № 115-ФЗ (в ред. от 27.07.2010) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее — Закон № 115-ФЗ), отмывание (легализация) доходов определяется как «придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления...».

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПОД/ФТ

Процесс отмывания преступных доходов стал распространяться в России в начале 1990-х гг., в период становления рыночных отношений в экономике. Правонарушения в сфере финансов и денежного обращения с использованием банков, страховых компаний и иных финансовых институтов в схемах легализации преступных доходов и вывода денежных средств за рубеж характерны для открытых экономик, идущих по пути либерализации рынка капиталов. Именно с ростом числа подобных правонарушений в России возник вопрос о создании национальной системы противодействия легализации теневых доходов.

Некоторые российские ученые, например С. Г. Осипов и В. А. Зубков, придерживаются мнения, что российская система противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) складывается в период, когда в стране разворачивается активная деятельность по разработке законопроектов в этой области[3]. О. Г. Карпович, занимающийся изучением правовых основ борьбы с отмыванием денег и коррупцией, отмечает, что первые шаги по образованию национальной системы противодействия легализации преступных доходов в России были сделаны при разработке концепции и проекта Федерального закона «Об ответственности за легализацию преступных доходов» на основании Указа Президента РФ от 24 мая 1994 г. № 1016[4].

По мнению автора, национальная система ПОД/ФТ стала зарождаться с момента создания в России системы валютного контроля. Либеральные подходы к валютному регулированию, закрепленные в Законе РФ от 09.10.1992 «О валютном регулировании и контроле» и Письме Госбанка СССР от 24.05.1991 № 352 и проявившиеся в радикальном отказе российского правительства от государственной валютной монополии, спровоцировали резкий отток национальных активов из страны. По одной из экспертных оценок, в 1992 г. отток капитала составил $12–13 млрд, или порядка 15–16 % ВВП[5].

В 1993–1995 гг. Банк России начал работу по созданию системы валютного контроля, направленной в т. ч. на предотвращение утечки валютных ценностей за границу.

---

[3] *См.: Зубков В. А., Осипов С. К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Спецкнига, 2007.*

[4] *См.: Карпович О. Г. Создание системы противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов в Российской Федерации // Юридический мир. — 2008. — № 8. — С. 12.*

[5] *См.: Валютное регулирование в РФ / Юридический интернет-портал ЗонаЗакона.Ru (http://www.zonazakona.ru/articles/index.php?a=60).*

В частности, совместно с Государственным таможенным комитетом России была создана система таможенно-банковского контроля за экспортно-импортными операциями резидентов, суть которой заключается в контроле за соответствием сроков и объемов стоимости перемещаемых за границу товаров и осуществленных платежей. Таким образом, кредитные организации по существу начали осуществлять функцию контроля за нелегальным выводом денежных средств за рубеж.

К концу 1990-х гг. проблема оттока капитала приобрела особую остроту: национальные активы стали переводиться в офшорные зоны по импортным контрактам, значительная часть которых имела фиктивный характер. Критичность сложившейся ситуации вызвала необходимость адекватной реакции государства на происходящие процессы. В этот период разворачивается активная деятельность по разработке законопроектов в области ПОД/ФТ. Банк России принимает ряд нормативных документов в области валютного регулирования и контроля. В частности, он дает определение признаков подозрительности валютных операций, а также выступает с инициативой по выработке рекомендаций, которые касаются организации системы внутреннего контроля в кредитных организациях, основанной на передовом международном опыте.

Главная цель разработки указанных рекомендаций — минимизация риска вовлечения российских кредитных организаций в процесс введения в легальный денежный оборот преступных доходов в условиях отсутствия в нашей стране антилегализационного законодательства. В июле 1997 г. Банк России издает Письмо № 479 «О Методических рекомендациях по вопросам организации работы по предотвращению проникновения доходов, полученных незаконным путем, в банки и иные кредитные организации». В нем дается характеристика таких понятий, как: должная проверка клиентов; выявление операций, требующих повышенного внимания со стороны банка; организация внутреннего контроля и обучение кадров в области ПОД/ФТ. Все положения Методических рекомендаций в дальнейшем легли в основу Закона № 115-ФЗ.

Таким образом, история развития системы валютного контроля в России свидетельствует, что национальная система противодействия легализации преступных доходов стала формироваться еще до появления проектов Закона № 115-ФЗ.

В связи с тем, что разработка указанного нормативного акта происходила в период, когда в мире наряду с противодействием отмыванию денег на первый план вышло противодействие финансированию терроризма, в нем были объединены и закреплены основы борьбы с обоими этими преступными деяниями. Вступление в силу Закона № 115-ФЗ послужило созданию, а затем и развитию российской системы ПОД/ФТ, а также повлекло за собой приобретение кредитными организациями нового статуса — субъекта первичного противодействия (субъекта выявления и предупреждения преступлений, связанных с отмыванием теневых доходов и финансированием терроризма).

Кредитные организации обладают широкими возможностями для выявления подозрительных операций (сделок) и идентификации их участников (из более чем 5,6 млн сообщений, направленных в Росфинмониторинг в 2010 г., свыше 90 %

сведений предоставлено кредитными организациями[6]). Поэтому основная функция российских банков как субъектов первичного противодействия — выявление и направление в национальный орган финансовой разведки сведений об операциях, подлежащих обязательному контролю, и сомнительных операциях. Вместе с тем российским антилегализационным законодательством предусмотрены и иные обязанности кредитных организаций — предупреждение преступлений, связанных с отмыванием денег и финансированием терроризма (Законом № 115-ФЗ предусмотрены случаи, в которых кредитная организация обязана отказать в открытии счета или проведении операции), а также обучение сотрудников в данной области.

В свою очередь, в соответствии с п. 9 ст. 7 Закона № 115-ФЗ Банк России с 2001 г. осуществляет надзор за исполнением кредитными организациями требований закона, а также обеспечивает процесс их информационного взаимодействия с Росфинмониторингом. Помимо вышеназванных функций Банк России продолжает проводить нормативно-методологическую работу в области ПОД/ФТ, разрабатывая и издавая соответствующие положения, указания и письма, регулирующие исполнение кредитными организациями требований антилегализационного законодательства. Таким образом, на втором этапе банковская система становится интегрированной частью национальной системы ПОД/ФТ.

Национальная система ПОД/ФТ

Источник: составлено автором.

[6] *См.: Каратаев М. В. Практические аспекты реализации требований законодательства в части ПОД/ФТ // Внутренний контроль в кредитной организации. — 2011. — № 1.*

Основным вектором развития национальной системы ПОД/ФТ стала гармонизация российского антилегализационного законодательства с «40 + 9 Рекомендаций» — стандартами Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) (Financial Action Task Force on Money Laundering — FATF), определяющими политику международного банковского сообщества.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОД/ФТ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Несмотря на юридически необязательный характер, Рекомендации ФАТФ сыграли значимую роль в развитии международного сотрудничества и формировании основ национальных систем по борьбе с отмыванием денег в государствах — членах ФАТФ, в т. ч. и в России. Рассмотрим подробнее процесс внедрения в российскую банковскую практику базовых международных принципов ПОД/ФТ, таких как идентификация клиентов и предоставление отчетов в национальный орган финансовой разведки.

Идентификация клиентов

Рекомендация 5 «Надлежащая проверка клиентов» (Due Diligence или Know Your Customer — KYC) устанавливает запрет на ведение кредитными организациями анонимных счетов или счетов, открытых на явно вымышленные имена; определяет ситуации, в которых должны применяться меры по надлежащей проверке клиентов, и конкретное содержание этих мер.

Указанный принцип был изначально закреплен в Законе № 115-ФЗ, однако термин «идентификация» был введен сравнительно недавно, в 2010 г., и определен как «совокупность мероприятий по установлению... сведений о клиентах, их представителях, выгодоприобретателях, по подтверждению достоверности этих сведений...»[7].

В соответствии со ст. 7 Закона № 115-ФЗ организации, осуществляющие операции с денежными средствами и иным имуществом, обязаны идентифицировать клиента, представителя клиента и/или выгодоприобретателя, за исключением ряда случаев. Вышеуказанная норма также определяет перечень сведений, который банк обязан установить при идентификации клиента:

— в отношении физических лиц — фамилию, имя, а также отчество (если иное не вытекает из закона или национального обычая), гражданство, дату рождения; реквизиты документа, удостоверяющего личность; данные миграционной карты, документа, подтверждающего право иностранного гражданина или лица без гражданства на пребывание (проживание) в Российской Федерации; адрес места жительства (регистрации) или места пребывания, идентификационный номер налогоплательщика (при его наличии);

— в отношении юридических лиц — наименование, идентификационный номер налогоплательщика или код иностранной организации, государственный регистрационный номер, место государственной регистрации и адрес местонахождения.

---

[7] *Ст. 3 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ (в ред. от 27.06.2011) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121408/).*

За последнее десятилетие требования по идентификации клиентов претерпели ряд изменений. Они коснулись перечня идентификационных сведений, объектов идентификации и особенностей ее осуществления. Так, требование по фиксированию сведений об идентификационном номере налогоплательщика — физического лица было введено Федеральным законом от 30.10.2002 № 131-ФЗ, а по наличию среди прочих сведений даты рождения физического лица — Федеральным законом от 23.07.2010 № 176-ФЗ (далее — Закон № 176-ФЗ).

С 2004 г. у кредитных организаций появилось обязательство предпринимать меры по идентификации выгодоприобретателей и систематическому обновлению информации о клиентах и выгодоприобретателях. В 2011 г., в связи со вступлением в силу Закона № 176-ФЗ, в список лиц, подлежащих идентификации, были включены представители клиентов кредитных организаций.

Что касается особенностей проведения этой процедуры, то дополнения, внесенные Федеральным законом от 27.07.2006 № 147-ФЗ, предусматривали случаи, при которых коммерческие банки могли не проводить идентификацию клиентов:

— если сумма операции не превышала 30 000 руб. либо эквивалентную сумму в иностранной валюте, а сама операция была связана с определенным перечнем расчетов (расчеты бюджетов всех уровней бюджетной системы России; оплата услуг, оказываемых бюджетными учреждениями; коммунальные услуги и др.);

— при осуществлении физическим лицом операции по покупке или продаже наличной иностранной валюты на сумму, не превышающую 15 000 руб. либо эквивалентную сумму в иностранной валюте.

В 2009 г. требования по проведению идентификации клиентов были ужесточены в связи со снижением минимального значения суммы операции до 15 000 руб. и исключением вышеуказанного перечня видов расчетов. В настоящее время идентификация не проводится только в отношении клиентов — физических лиц (их представителей и/или выгодоприобретателей) при совершении ими платежей, операций с наличной иностранной валютой, а также денежных переводов без открытия счета на сумму, не превышающую 15 000 руб.

В соответствии с Рекомендацией 6 «Видные политические деятели» (Politically Exposed Persons — PEPS) кредитным организациям помимо обычных мер по надлежащей проверке клиентов следует осуществлять дополнительные процедуры проверки в отношении публичных должностных лиц. Этот принцип был изначально закреплен в российском антилегализационном законодательстве. В 2009 г. требования по идентификации иностранных публичных должностных лиц (далее — ИПДЛ) и мониторингу операций, осуществляемых их близкими родственниками или от их имени, несколько изменились. В частности, у банков появилось обязательство уделять повышенное внимание подобного рода операциям, только если указанные лица находятся на обслуживании в кредитной организации.

Изменения также коснулись порядка делегирования полномочий по принятию решения о приеме на обслуживание ИПДЛ от непосредственного руководителя кредитной организации либо его замещающего лица к руководителю обособленного подразделения организации и лицу, его замещающему. Таким образом, если банк имеет широкую филиальную сеть, то ИПДЛ может быть принят на обслуживание в кредитную организацию с письменного решения руководителя ее филиала (лица, его замещающего) или председателя правления банка (его заместителя).

России присвоен уровень «Частичное соответствие» 6-й Рекомендации ФАТФ, т. к. согласно данному принципу кредитная организация должна уделять повышенное внимание всем публичным должностным лицам, а не только иностранным, как это предусмотрено национальным законодательством.

В соответствии с Рекомендацией 8 «Новые технологии и ведение заочного бизнеса» финансовые учреждения должны иметь действующие программы и процедуры, которые учитывают любые специфические риски, связанные с заочным ведением деловых отношений или операций. Указанный принцип нашел свое отражение в Положении Банка России от 29.08.2004 № 262-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». П. 2.9.11 Положения предусмотрено требование к кредитным организациям присваивать повышенную степень риска клиентам в случае осуществления ими банковских операций и иных сделок с использованием интернет-технологий (например, если клиент пользуется услугой «Банк-клиент» или находится на брокерском обслуживании).

Рекомендация 9 допускает возможность разрешения финансовым учреждениям полагаться на посредников или третьих лиц в целях осуществления надлежащей проверки клиентов при условии, что к указанной информации будет обеспечен незамедлительный доступ, а сторонняя организация регулируется и подвержена надзору со стороны компетентных органов. Что касается реализации данного принципа, то в российском антилегализационном законодательстве он нашел свое отражение сравнительно недавно. С 29 сентября 2011 г. вступил в силу Федеральный закон от 27.06.2011 № 162-ФЗ, в соответствии с которым кредитные организации получили право поручать проведение идентификации отдельной категории клиентов третьим лицам (другой кредитной организации, организации федеральной почтовой связи и/или банковскому платежному агенту).

Обязательный контроль

Отличительная особенность российской системы ПОД/ФТ — наличие требования о предоставлении финансовыми посредниками в уполномоченный орган наряду с информацией о сомнительных операциях сведений обо всех операциях, подпадающих под законодательно установленные признаки обязательного контроля, изложенные в ст. 6 Закона № 115-ФЗ[8]. Возложение на финансовые учреждения указанных обязанностей относится к числу требований Рекомендаций 11 «Необычные операции», 13 «Предоставление отчетов о подозрительных операциях» и 19 «Предоставление отчетов в орган финансовой разведки».

Требование по осуществлению кредитными организациями процедур обязательного контроля было изначально закреплено в российском антилегализационном законодательстве. С течением времени перечень видов операций, подлежащих обязательному контролю, был несколько расширен. Так, в 2004 г. в список

[8] *См.: Зубков В. А., Осипов С. К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Спецкнига, 2007. — С. 515.*

были добавлены сделки с недвижимым имуществом на сумму, равную или свыше 3 млн руб., а также предоставление юридическими лицами, не являющимися кредитными организациями, беспроцентных займов физическим лицам или другим юридическим лицам и получение таких займов на сумму, равную или превышающую 600 тыс. руб.

Вступление в силу Федерального закона от 08.11.2011 № 308-ФЗ несколько смягчило требования, которые предъявлялись к организациям, осуществляющим операции с денежными средствами. Согласно положениям указанного нормативного акта срок предоставления в уполномоченный орган сведений об операциях (сделках), подлежащих обязательному контролю, был увеличен до трех дней со дня их совершения (выявления), а перечень операций (сделок), подлежащих обязательному контролю, был несколько сужен.

Стоит отметить, что наряду с вышеуказанными изменениями в течение 2011 г. была принята серия поправок в российское антилегализационное законодательство, что положило начало этапу модернизации национальной системы ПОД/ФТ. Изменения, коснувшиеся процедуры идентификации клиентов и их представителей, порядка информирования клиентов о предпринимаемых мерах в области ПОД/ФТ, процедуры открытия банковского счета и сферы распространения указанного нормативного акта, также предусматривают существенное ужесточение мер воздействия к кредитным организациям за ненадлежащее исполнение антилегализационного законодательства.

В соответствии со ст. 15.27 Кодекса об административных правонарушениях РФ в результате действий (бездействия), повлекших за собой правонарушения в области ПОД/ФТ, к кредитным организациям могут быть применены санкции в виде предупреждения, административного штрафа (как на должностных, так и на юридических лиц), дисквалификации или административного приостановления деятельности. Вид и тяжесть наказания определяются исходя из степени угрозы и вреда, причиненного охраняемым общественным отношениям, интересам граждан, обществу и государству (табл.). В случае неоднократного нарушения в течение одного года требований по идентификации клиентов и обязательному контролю территориальное учреждение Банка России может инициировать отзыв у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций в соответствии с п. 6 ст. 20 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

Диспозиция ст. 15.27 КоАП

Вид нарушения	Мера воздействия
Неисполнение законодательства в части организации и (или) осуществления внутреннего контроля, не повлекшее непредставления сведений об операциях, подлежащих обязательному контролю, либо об операциях, в отношении которых у сотрудников организации, осуществляющей операции с денежными средствами или иным имуществом, возникают подозрения, что они осуществляются в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма, а равно повлекшее представление названных сведений в уполномоченный орган с нарушением установленного срока	Предупреждение или административный штраф: — на должностных лиц в размере от 10 до 30 тыс. руб.; — на юридических лиц в размере от 50 до 100 тыс. руб.

Вид нарушения	Мера воздействия
Действия (бездействие), повлекшие непредставление в уполномоченный орган сведений об операциях, подлежащих обязательному контролю, и (или) представление в уполномоченный орган недостоверных сведений об операциях, подлежащих обязательному контролю, а равно непредставление сведений об операциях, в отношении которых у сотрудников организации, осуществляющей операции с денежными средствами или иным имуществом, возникают подозрения, что они осуществляются в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма	На должностных лиц — административный штраф в размере от 30 до 50 тыс. руб. На юридических лиц — административный штраф в размере от 200 до 400 тыс. руб. или административное приостановление деятельности на срок до 60 сут.
Воспрепятствование организацией, осуществляющей операции с денежными средствами или иным имуществом, проведению уполномоченным или соответствующим надзорным органом проверок либо неисполнение предписаний, выносимых этими органами в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма	На должностных лиц — административный штраф в размере от 30 до 50 тыс. руб. или дисквалификация на срок от одного года до двух лет. На юридических лиц — административный штраф в размере от 700 тыс. до 1 млн руб. или административное приостановление деятельности на срок до 90 сут.
Неисполнение организацией, осуществляющей операции с денежными средствами или иным имуществом, или ее должностным лицом законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, повлекшее установленные вступившим в законную силу приговором суда легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, или финансирование терроризма, если эти действия (бездействие) не содержат уголовно наказуемого деяния	На должностных лиц — административный штраф в размере от 30 до 50 тыс. руб. или дисквалификация на срок от одного года до трех лет. На юридических лиц — административный штраф в размере от 500 тыс. до 1 млн руб. или административное приостановление деятельности на срок до 90 сут.

Источник: Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118090/#p6).

Проведенное автором исследование дает основание утверждать, что банковская система играет значимую роль на всех этапах становления и развития национальной системы ПОД/ФТ. В частности, в ходе подготовительного этапа Банк России заложил методологическую основу для разработки Закона № 115-ФЗ. На этапе становления и развития регулятор продолжил выполнять функцию по нормативно-методологическому обеспечению деятельности кредитных организаций в области ПОД/ФТ, расширил свои надзорные функции, а также обеспечивает информационное взаимодействие российских банков с Росфинмониторингом в рамках осуществления первыми процедур обязательного контроля.

Что касается кредитных организаций, то они стали осуществлять функцию противодействия выводу денежных средств за рубеж задолго до вступления в силу Закона № 115-ФЗ. После его принятия они приобрели статус субъекта первичного противодействия преступлениям в области отмывания денег и финансирования терроризма, выявляя и предупреждая операции, которые могут представлять угрозу для экономической безопасности государства и его граждан.

В настоящее время национальная система ПОД/ФТ находится на этапе модернизации. Исходя из анализа тенденций ее развития, а также задач, поставленных в рамках Концепции национальной стратегии ПОД/ФТ, можно сделать вывод, что в дальнейшем система будет совершенствоваться по следующим основным направлениям: нормативно-правовое обеспечение; совершенствование методов противодействия, в т. ч. идентификации клиентов, их представителей и выгодоприобретателей; повышение эффективности надзорной деятельности и укрепление международного сотрудничества в области ПОД/ФТ.

Библиография

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 18.07.2011) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118090/#p6.
2. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (в ред. от 27.06.2011) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121408/.
3. Письмо Банка России от 03.07.1997 № 479 «О Методических рекомендациях по вопросам организации работы по предотвращению проникновения доходов, полученных незаконным путем, в банки и иные кредитные организации» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15007/#p1.
4. Положение Банка России от 19.08.2004 № 262-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63278/#p4.
5. Положение Банка России от 29.08.2008 № 321-П «О порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом “О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма”» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_80299/#p4.
6. Зубков, В. А., Осипов, С. К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмыванию) преступных доходов и финансированию терроризма. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Спецкнига, 2007. — 751 с.
7. Иванов, Э. А. Система международно-правового регулирования борьбы с отмыванием денег. — М.: Кнорус, 2003. — 468 с.
8. Валютное регулирование в РФ [Электронный ресурс] / Юридический интернет-портал ЗонаЗакона.Ru. — Режим доступа: http://www.zonazakona.ru/articles/index.php?a=60.
9. Информационный бюллетень по вопросам противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма [Электронный ресурс] / Сайт Ассоциации российских банков (АРБ). — Режим доступа: http://www.arb.ru/site/action/list_news.php?id=3663.

Ключевые слова:
управленческий учет,
калькулирование себестоимости продукции,
учет затрат, позаказный метод,
попередельный метод

***Е. Б. Фокина**, аспирант*
кафедры «Бухгалтерский учет» ГУМФ
*(**e-mail: fokinaek@mail.ru**)*

Управленческий учет затрат: новый метод калькулирования себестоимости

Управленческий учет — одна из главных составляющих системы управления предприятием. Его назначение состоит в формировании информации, необходимой для измерения и оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия в целом и в разрезе его подразделений; выявлении степени рентабельности отдельных видов продукции, работ, услуг, секторов и сегментов рынка, а также корректном исчислении себестоимости готовой продукции и полуфабрикатов.

Себестоимость продукции относится к числу важнейших качественных показателей, в обобщенном виде отражающих все стороны хозяйственной деятельности организации. Этот показатель связан с объемом и качеством продукции, использованием рабочего времени, сырья, материалов, оборудования, расходованием фонда оплаты труда и т. д. Как правило, себестоимость служит основой определения цен на продукцию. Снижение ее ведет к увеличению суммы прибыли и повышению уровня рентабельности.

Руководители предприятий для принятия оптимальных управленческих и финансовых решений должны знать свои затраты и корректно оценивать информацию о производственных расходах. С помощью анализа затрат выявляется их эффективность и рациональность, проверяются качественные показатели работы, устанавливаются корректные цены, а также планируется уровень прибыли и рентабельности производства.

Эффективность работы организации напрямую зависит от наличия информации о формировании себестоимости продукции. Это объясняется тем, что: во-первых, затраты на производство — это основа для определения продажной цены; во-вторых, информация о себестоимости — база для прогнозирования и управления производством.

ПОПЕРЕДЕЛЬНЫЙ МЕТОД УЧЕТА ЗАТРАТ

Организация системы управленческого учета затрат напрямую зависит от особенностей конкретного производства. Наиболее сложны учет производственных затрат и калькулирование себестоимости. Рассмотрим эту проблему на примере текстильных предприятий.

Текстильная промышленность относится к группе отраслей, где технологические и хозяйственные особенности производства обуславливают необходимость применения попередельного метода учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции. Этот метод применяется в производствах с одновременным использованием сырья, материалов или полуфабрикатов.

Все предприятия текстильной промышленности имеют массовый тип производства, изготавливают повторяющуюся, однородную по исходному сырью, материалам и характеру выпуска массовую продукцию. В состав одного предприятия обычно входит несколько видов производств: прядение, ткачество и отделка. Технологический процесс включает выработку пряжи, изготовление суровых тканей и их отделку (крашение, пропитку и придание им разных специальных свойств в зависимости от назначения ткани).

Процессы производства хлопчатобумажных, льняных, шерстяных и шелковых тканей, как правило, совпадают, однако в каждом из них есть своя специфика обработки сырья и суровых тканей. Стадия обработки с определенным количеством операций, завершающаяся выработкой промежуточного продукта (полуфабриката) или готовой продукции, называется переделом. Перечень переделов определяется на основе технологического процесса и исходя из возможностей планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции передела и оценки незавершенного производства. На текстильных предприятиях основные переделы — прядильное, ткацкое и отделочное производства.

Попередельный метод подразумевает, что прямые затраты отражаются в текущем учете не по видам продукции, а по переделам либо стадиям производства, даже если в одном переделе можно получить продукцию разных видов. Следовательно, объект учета затрат — передел (производство, цех, участок).

Поскольку на текстильных предприятиях процесс выпуска готовой продукции состоит из нескольких последовательных технологически законченных переделов, в них исчисляют себестоимость продукции каждого передела (нити, основы, суровой ткани, готовой ткани), т. е. не только готовой продукции, но и полуфабрикатов, поскольку они могут быть реализованы на сторону в качестве готовой продукции. На практике существуют случаи, когда необходимо составлять калькуляцию себестоимости отдельных артикулов или групп продукции, если они получены из одного или однородного исходного сырья (группы арамидных, капроновых тканей). Значит, в данном случае объект калькулирования — вид или группа продукции каждого передела.

В ходе проведения управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости готовой продукции на предприятиях текстильной промышленности возникают определенные проблемы и сложности.

Одна из частых проблем — учет сырья и материалов. Все производства, в которых учет организуется попередельным методом, довольно материалоемки. Затраты на сырье и материалы в себестоимости текстильной продукции составляют от 70 до 90 % в зависимости от вида продукции (пряжа, основа, суровая ткань, готовая ткань), и это основная доля затрат в себестоимости готовой продукции. В связи с этим в производственном процессе уделяется особое внимание учету использования материальных ресурсов. Остальная часть производственных затрат — это трудовые ресурсы и затраты на обслуживание и управление производством. Материальные затраты и затраты на трудовые ресурсы непосредственно относятся к готовой продукции (полуфабрикату). Соответственно, основная часть производственных затрат (около 90 %) — прямые, и почти все они зависят от объема, т. е. их можно отнести к переменным, что также является особенностью производства текстильной продукции.

В табл. 1 приведена структура себестоимости продукции, выявленная в ходе исследования управленческого учета затрат и калькулирования себестоимости на нескольких предприятиях текстильной промышленности.

Таблица 1

Анализ структуры себестоимости текстильной продукции по элементам расходов

Элементы затрат	Средние фактические показатели за 2009 г., %	Средние фактические показатели за 2010 г., %	Изменение средних значений 2010 г. по сравнению с 2009 г., %
Материальные затраты	78,0	80	2,0
Затраты на оплату труда	9,0	10	1,0
Отчисления от фонда оплаты труда	1,5	2	0,5
Амортизация	8,5	7	–1,5
Прочие затраты	3,0	1	–2,0

Источник: рассчитано автором.

Как видно из таблицы, структура себестоимости текстильной продукции незначительно меняется в динамике. Основную и значительную часть составляют материальные расходы. Поэтому учет материальных затрат необходимо организовать таким образом, чтобы установить полный контроль за использованием сырья и материалов в текстильном производстве, а также выявить пути снижения себестоимости продукции за счет рационального использования и корректного учета материальных ресурсов.

Многие текстильные предприятия, в особенности занимающиеся производством технических тканей, помимо своего обычного вида деятельности занимаются выполнением государственных заказов по изготовлению тканей военного назначения (для бронежилетов, парашютов, огнезащитных и др.). Данная продукция производится отдельными партиями по конкретным заказам, она изготовляется в соответствии с техническими условиями заказчика в заранее оговоренный срок. Для военных тканей используют нить с особыми техническими свойствами. Изготовление такой нити — очень сложный процесс, требующий больших материальных и трудовых затрат, поэтому текстильные предприятия, как правило, покупают уже готовую нить.

На практике многие текстильные предприятия при выполнении госзаказов используют обычную схему учета затрат по переделам, согласно которой сырье, полуфабрикаты собственной выработки, продукция передаются из передела в передел по фактической или нормативной себестоимости. Однако применение такого метода не способствует оперативному контролю за использованием дорогостоящего сырья, движением полуфабрикатов военного назначения и, как следствие, отслеживанию в режиме реального времени выполнения государственного заказа в срок. Также применение попередельного метода в таких случаях исключает возможность оперативных корректировок нормативов использования сырья и полуфабрикатов, что может повлечь за собой отходы, брак в продукции и, соответственно, существенные материальные потери предприятия.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ПОЗАКАЗНОГО МЕТОДА В ОБЩЕЙ СХЕМЕ ПОПЕРЕДЕЛЬНОГО УЧЕТА

Более рациональный способ учета затрат ввиду особенностей текстильного производства при выполнении государственных заказов — использовать некоторые элементы позаказного метода в общей схеме попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости.

Позаказный метод применяется, когда продукция производится отдельными партиями или сериями или когда она изготовляется в соответствии с техническими условиями заказчика. Каждому заказу присваивается уникальный номер, который указывается на всех документах по затратам (лимитно-заборные карты и требования

на материалы, накладные на внутренние перемещения, карты выработки и др.). Основание для открытия заказа — договор, заключенный между предприятием — изготовителем продукции и заказчиком.

Сущность данного метода состоит в том, что все прямые затраты (затраты основных материалов, заработная плата производственных рабочих с начислениями на нее) учитываются по установленным статьям калькуляции в разрезе отдельных производственных заказов, а остальные — по местам их фактического возникновения и включаются в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой распределения.

При использовании позаказного метода объектом учета затрат и калькулирования становится отдельный производственный заказ, содержащий определенное количество продукции (изделий). Фактическая себестоимость изделий (работ или услуг), изготовляемых по конкретному заказу, высчитывается после его выполнения (закрытия).

Себестоимость заказа определяется суммированием всех затрат производства со дня его открытия до дня выполнения и закрытия. Окончание и закрытие заказа оформляется накладной или актом на сдачу выполненных готовых изделий или работ. Затем заказ закрывают и выписку документов с данным номером закрытого заказа прекращают.

На практике возникают ситуации, когда заказы выполняются в течение нескольких месяцев и в этот период времени из серии или партии изделий производят частичный выпуск. В этом случае определяется себестоимость частично выполненного заказа. Затраты делятся между выпуском готовой продукции и незавершенным производством прямым путем, без использования специфических приемов их распределения.

Для текстильных предприятий предлагается использовать «сквозные» заказы по всем переделам производства — начиная от закупки сырья и заканчивая продажей готовой продукции. Для учета затрат на каждый заказ открывать отдельный аналитический счет с указанием конкретного заказа (с уникальным номером и датой). Учет прямых затрат по отдельным заказам осуществлять на основании первичных документов по учету выработки, расходу сырья и материалов, накладных на внутреннее перемещение, талонов приемки куска и других документов, в которых обязательно указывается соответствующий заказ. Косвенные расходы распределяются между отдельными заказами по принятым в данном производстве или данной отрасли способам. Это позволит рассчитать корректную себестоимость продукции по заказам, установить оперативный контроль за использованием сырья, движением полуфабрикатов и готовой продукции, а также отслеживать в режиме реального времени отгрузку ткани военного назначения по заказам и остатки незавершенных заказов.

Предложенный автором механизм использования элементов позаказного метода в общей схеме попередельного метода учета затрат уже реализуется на одном из крупнейших текстильных предприятий России по производству технических тканей. На примере этого предприятия проанализируем обоснованность применения данного механизма.

Один из видов продукции, входящей в заказ для военной приемки, — техническая ткань артикула 84127, изготовленная из арамидной нити и предназначенная для средств индивидуальной бронезащиты. Себестоимость готовой ткани, выработанной по обычной технологической схеме текстильного производства за ноябрь 2011 г., рассчитанная с использованием попередельного метода учета затрат, составила 933,29 руб. за 1 погонный метр. Цена реализации для артикула 84127 по прайс-листу 2011 г. — 1030,50 руб. за 1 погонный метр. Соответственно, при реализации одного метра ткани данного артикула предприятие получит прибыль 97,21 руб.

Однако здесь следует учитывать, что при расчете себестоимости не был учтен ряд факторов, непосредственно влияющих на расчет. Первый и самый важный фактор — закупка партий сырья, предназначенного непосредственно для выполнения государственного заказа. Как уже отмечалось, оно отличается более высокой стоимостью, чем

аналогичное сырье для тканей, не предназначенных для военной приемки. В расчете себестоимости готовой продукции артикула 84127 его стоимость была учтена по средней оценке (в течение месяца), а не по реальной стоимости партий, предназначенных для ткани военного назначения, т. е. в себестоимости некорректно учтена стоимость предназначенного сырья. Полный расчет себестоимости по основным статьям калькуляции приведен в табл. 2.

Таблица 2

Анализ структуры себестоимости ткани военного назначения по элементам расходов, рассчитанной разными методами

Элементы затрат	Фактические показатели (рассчитано по переделам), руб.	Фактические показатели (рассчитано по переделам), %	Фактические показатели (рассчитано по заказам), руб.	Фактические показатели (рассчитано по заказам), %	Отклонение, руб.	Отклонение*, %
Материальные затраты	709,30	76,00	748,77	79,00	39,47	5,56
Затраты на оплату труда	93,32	10,00	104,26	11,00	10,94	11,72
Отчисления от фонда оплаты труда	15,87	1,70	16,11	1,70	0,24	1,51
Амортизация	81,20	8,70	66,35	7,00	–14,85	–18,29
Прочие затраты	33,60	3,60	12,32	1,30	–21,28	–63,33
Итого	933,29	100,00	947,81	100,00	14,52	1,56

** Отношение показателей, рассчитанных по заказам, к показателям, рассчитанным по переделам.*
Источник: составлено автором.

Полученные в результате исследования данные свидетельствуют о том, что себестоимость ткани для военных нужд, предназначенной для реализации по заказу, в значительной степени отличается от себестоимости аналогичной ткани, рассчитанной при использовании попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости: в первом случае этот показатель на 14,52 руб. выше, чем во втором. Основную и значительную часть в структуре себестоимости, рассчитанной по разным методам, составляют материальные затраты. При расчете по заказам затраты на 5,56 % выше, чем при расчете по переделам, что объясняется более высокой стоимостью сырья, предназначенного для военного заказа. Прочие затраты, наоборот, значительно меньше (на 63,33 %) в себестоимости продукции по заказам. Это объясняется по большей части тем, что при производстве ткани военного назначения выявляется меньшее количество брака в продукции вследствие высокого качества сырья и материалов.

Приведенный выше пример наглядно показывает рациональность использования элементов позаказного метода в общей схеме попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости для предприятий текстильной промышленности, выполняющих государственные или иные виды заказов.

Ведение «сквозного» заказа по всем переделам производства позволит отслеживать всю технологическую схему по изготовлению ткани, предназначенной для реализации по заказу. Также использование элементов позаказного метода позволит выявлять экономические ситуации, проанализировав которые, можно принять решения по поводу корректировок нормативов использования сырья и полуфабрикатов.

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Использование элементов позаказного метода в общей схеме попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости возможно только на предприятиях с высокой степенью организации внутренней информационной структуры, т. к. проблемы ее формирования оказывают значимое влияние на само существование механизма ведения заказов по переделам производства и непосредственно определяют

тип организационной структуры предприятия. Особенно это характерно для российских текстильных предприятий, на которых внедрение механизма использования заказов по всем переделам технологического процесса происходит именно в ходе внедрения информационных систем (обычно класса ERP).

Автоматизированные информационные системы внедряются для того, чтобы объединить все подразделения предприятия и все необходимые функции в одном информационном пространстве, которое будет обслуживать текущие потребности этих подразделений. Обычно каждое подразделение текстильного предприятия имеет собственную информационную систему, оптимизированную для решения его специфических задач. Информация, предоставляемая из нескольких информационных баз, как правило, необъективна и неточна, искажает реальные данные, что не способствует продуктивному ее использованию для принятия управленческих решений.

Корпоративная информационная система — важная составляющая управленческого учета, которая является информационной средой и в которой учитывается, обрабатывается и анализируется информация различных служб предприятия. Ее основные цели — учет, контроль и мониторинг сырья, полуфабрикатов и готовой продукции в количественном и стоимостном выражении. Данная система позволит отслеживать заказы по всем переделам производства, начиная от закупки сырья.

Механизм использования элементов позаказного метода подразумевает ведение учета в единой системе обработки данных. Это будет способствовать получению корректной и полной информации в необходимые сроки, точному расчету всех показателей управленческого учета.

Таким образом, организация системы управленческого учета на предприятиях текстильной промышленности — сложный и длительный процесс. Это связано прежде всего с технологическими особенностями производства текстильных предприятий. Для корректного расчета себестоимости ткани, предназначенной для реализации по заказу; эффективного контроля за использованием дорогостоящего сырья, движением полуфабрикатов и готовой продукции; отслеживания в режиме реального времени выполнения государственного или иного вида заказа в срок на текстильных предприятиях необходимо применение элементов позаказного метода в общей схеме попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости. Также применение позаказного метода создаст возможность для оперативных корректировок нормативов использования сырья и полуфабрикатов, что практически исключит большие технологические потери и значительные материальные затраты.

Библиография

1. Бехтерева, Е. В. Себестоимость: рациональный и эффективный учет расходов. Практическое руководство. — 5-е изд., перераб. — М.: Омега-Л, 2011.
2. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. — М.: Омега-Л, 2011.
3. Врублевский, Н. Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учебное пособие. — М.: Бухгалтерский учет, 2004.
4. Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебник / Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
5. Карпова, Т. П. Основы управленческого учета: учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2003.
6. Керимов, В. Э. Бухгалтерский учет на производственных предприятиях: учебник. — 2-е изд., изм. и доп. — М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2002.
7. Прищепа, А. И. Особенности учета затрат в производственных объединениях // Бухгалтерский учет. — 1978. — № 4. — С. 26–29.
8. Просветов, Г. Учет затрат и калькулирование себестоимости: задачи и решения. — М.: Альфа-Пресс, 2009.
9. Сорина, Л. З. Бухгалтерский учет в текстильной и легкой промышленности. — М.: Легпромбытиздат, 1991.

III Международная научно-практическая конференция «Глобализация и выбор стратегии экономики России»

28–29 февраля 2012 г. на базе Государственного университета Минфина России состоялась научно-практическая конференция, инициаторами и организаторами проведения которой стали факультет международных экономических отношений и кафедра «Мировая экономика». В ее работе приняли участие 75 исследователей, преподавателей, практиков, аспирантов и студентов из шести регионов России, а также из Армении, Беларуси, Казахстана, Украины, Узбекистана, Китая, США, Танзании и Финляндии. Выступления проходили на русском и английском языках.

Открывая пленарную часть конференции, проректор ГУМФ **Т. М. Сауляк** пожелала делегатам успешной работы и подчеркнула актуальность проведения данного мероприятия для интеграции университета и международного научно-образовательного пространства. В приветственном слове декана факультета международных экономических отношений ГУМФ **И. И. Климовой** было подчеркнуто, что тематика конференции дает возможность подробно изучить направления эффективного социально-экономического развития.

В докладе торгового представителя Армении в России **К. В. Асояна** особо отмечалось значение взаимного сотрудничества для развития экономик обоих государств.

Актуальность темы глобализации была обоснована в выступлениях американского бизнесмена **М. Гилберта**, а также преподавателя из штата Техас **Д. Максвейна**.

Доклад кандидата экономических наук, профессора ГУМФ **Н. Н. Соловых** «Глобальная экономика: трансформационные изменения» был посвящен современным тенденциям развития мирового хозяйства с точки зрения экономической теории. Особо было отмечено, что процессы включения национальных государств в систему транснациональных взаимодействий нашли отражение в глобализме, основной постулат которого — признание господства мирового рынка. Теоретически глобализм проявился в концепциях неомодернизма и неолиберализма, в специальном научном направлении — глобалистике, где сформирована системная методология, которая сегодня дает возможность оценить «пассивы» и «активы» глобализации для каждой страны, в т. ч. для России.

Диалектика государственного и негосударственного образования в решении задач формирования интеллектуального и творческого потенциала современной России как основы инновационной экономики нашла отражение в докладе проректора НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права» **В. А. Пронько**.

В своем выступлении на тему «Финансовые аспекты формирования сетевого общества» доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой «Государственное

и муниципальное право» ГУМФ **Л. В. Голоскоков** отметил необходимость создания начальной структуры сетевого общества в виде инновационно-инвестиционной сети. Такая сеть должна включать в первую очередь интеллектуалов из разных сфер, способных генерировать изобретения и технологии; предпринимателей, способных запускать новые технологии в производство и получать прибыль, а также всех остальных граждан, участвующих в инновационных проектах.

Доктор географических наук, профессор РУДН **И. А. Родионова** раскрыла возможности России в области развития мировой обрабатывающей промышленности и высокотехнологичного производства. Проведение продуманной промышленной политики, направленной на встраивание экономики России в высокотехнологичные контуры глобального мирового экономического пространства, должно осуществляться на основе формирования экономики инновационного типа.

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Мировая экономика» ГУМФ **В. В. Зубенко** в своем выступлении, уделив внимание геополитическим позициям России, подробно рассмотрел реальное содержание евразийской интеграции.

В выступлении кандидата экономических наук, заведующей кафедрой «Мировая экономика» ГУМФ **Н. Л. Орловой** на тему «Интеллектуальный ресурс в условиях трансформации ресурсного спроса» отмечалось, что в современных условиях движение интеллектуального ресурса меняет организационную структуру; начинает выстраиваться система фундаментальных наук, где национальные научные академии могут стать частью мировых воспроизводственных центров.

В работе круглого стола «Глобальный мир и Россия» приняли участие представители ГУМФ, МГУ им. М. В. Ломоносова, РУДН, МГИМО МИД России, НИУ ВШЭ, Финансового университета при Правительстве России, Российской таможенной академии, НОУ ВПО «МИПП», ГНУ ВНИИЭСХ, МЭСИ, МЮИ, ФГАОУ ВПО «УрФУ имени первого Президента России Б. Н. Ельцина», КубГУ, СмолГУ, БГУ, Полтавского университета экономики и торговли, Тяньцзинского университета иностранных языков, Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева, Ташкентского финансового института, Ферганского политехнического института. В ходе дискуссии участники затронули в своих выступлениях следующие проблемы: социально-экономическое развитие регионов мира в условиях глобализации мировой экономики; международная конкурентоспособность российской экономики; развитие трансграничного сотрудничества; мировой экономический кризис: причины, пути преодоления, последствия.

В ходе Конференции состоялось конструктивное обсуждение наиболее актуальных проблем мировой экономики и международных экономических отношений в условиях глобализации мирового хозяйства. Была обозначена важная тенденция — повышение интереса к исследовательской деятельности студентов и аспирантов. Это напрямую обусловлено растущими требованиями к качеству образования и перспективами трудоустройства и, как следствие, ростом числа студентов, участвующих в конференциях, конкурсах, исследовательских работах. Были отмечены высокий научный уровень и организационная зрелость выступивших на Конференции студентов и аспирантов 19 вузов России и зарубежных стран. Состоялся конкурс научных студенческих докладов.

Резюмирующие оценки участников Конференции дали основание полагать, что в эпоху глобального переустройства мира у России есть шанс обеспечить себе достойное будущее. Россия может и должна разработать перспективный евразийский проект. Был предложен ряд актуальных направлений работы, которые должны усилить позиции страны на мировой арене. Во-первых, необходима модернизация производственного сектора, т. к. около 80 % выпускаемых в стране машин и оборудования морально устарели и не отвечают мировым стандартам. Во-вторых, следует обратить внимание на развитие финансового сектора и, в частности, на повышение капитализации банков и развитие конкуренции в этом сегменте рынка.

Кроме того, рекомендуется с большей эффективностью использовать имеющиеся геополитические преимущества государства, наращивая транзитные потоки товаров по евразийскому пути через территорию России.

Доклад «Тенденции развития обрабатывающей промышленности и высокотехнологичного производства в мире»

***И. А. Родионова**, д. г. н., проф. кафедры региональной экономики и географии РУДН*

Сдвиги в размещении производств добывающей и обрабатывающей промышленности мира значительны. Фактически в мировой индустрии фиксируется пространственная перегруппировка сил в создании промышленной продукции и обмене ею, распределении производственных мощностей. Четко определяется азиатский вектор в мировом индустриальном развитии. Хотя с точки зрения пространственной организации промышленного производства на глобальном уровне различия по-прежнему сохраняются по линии «Север — Юг» (развитые страны — развивающиеся страны).

Растет удельный вес стран Азии в мировом производстве большинства видов промышленной продукции. Изменения в размещении некоторых производств отражают сложные миграционные процессы в мировой индустрии.

Доля регионов в мировом производстве отдельных видов промышленной продукции в 1950 и 2010 гг., %

Макрорегион	Сталь		Минеральные удобрения		Химические волокна		Легковые автомобили		Цемент	
	1950	2010	1950	2010	1950	2010	1950	2010	1950	2010
Европа	31,9	12,4	52,5	11,5	47,1	7,1	13,7	23,5	43,7	7,7
СССР/СНГ	14,4	7,6	8,0	14,6	1,5	0,9	0,8	2,4	7,8	2,5
Северная Америка	48,1	7,8	28,5	17,8	41,2	9,6	85,5	9,0	32,8	3,3
Центральная и Южная Америка	0,5	3,2	1,6	3,4	1,9	2,7		6,0	4,7	4,1
Азия	4,1	67,0	5,5	48,3	8,3	78,7		58,2	8,1	78,3
Африка	0,4	1,3	0,7	3,6		0,9		0,6	2,1	3,8
Австралия и Океания	0,5	0,7	3,2	0,8		0,1		0,4	0,9	0,3

Анализ теоретических работ по исследуемой тематике и статистических данных показывает, что рост роли наукоемких конкурентоспособных на мировом рынке производств и их доли в структуре обрабатывающей промышленности в настоящее время — доминантная тенденция. Изучение темпов развития высокотехнологичного сектора мировой индустрии и отдельных стран делает весьма актуальными исследования механизмов, благодаря которым происходит ускоренное развитие наукоемких сфер хозяйственной деятельности.

Рост производства продукции с высокой добавленной стоимостью в экономике высокоразвитых и отдельных развивающихся (азиатские НИС и др.) стран происходит сегодня в значительной мере за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и широкого внедрения современных информационных и телекоммуникационных технологий. Мировой опыт показывает, что выход из кризиса экономики начинается с нарастающего освоения потока

инноваций. Это и есть ядро стратегии инновационного развития, обеспечивающей развитие наукоемких отраслей промышленности.

Приходится тем не менее констатировать, что в России инновационный потенциал промышленности два последних десятилетия неуклонно снижался. И даже несмотря на рост в обрабатывающих отраслях промышленности в 1999–2008 гг. объемы производства в большинстве из них так и не достигли уровня 1990 г. В результате к 2008 г. ВВП нашей страны составил 107 % от уровня 1989 г., объем промышленного производства — 85 %. Иными словами, экономика и промышленность России еще не успели достаточно окрепнуть, а в условиях последнего мирового финансово-экономического кризиса ВВП страны и промышленное производство вновь сократились. Но ведь кризисные явления в мировой экономике (и, соответственно, в российской) могут продлиться еще не один год. И выход из кризиса будет долгим и сложным.

Мировые лидеры по показателю производства условно-чистой продукции обрабатывающей промышленности в расчете на душу населения (наиболее репрезентативному из всех известных показателей уровня и особенностей развития индустриального сектора экономики) — в основном высокоразвитые страны (даже среднее значение в этой группе превышает $4200), а также азиатские НИС. Несмотря на то, что показатель по России выше, чем в среднем по СНГ, настораживает тот факт, что и в настоящее время он много ниже данного показателя в развитых странах и азиатских НИС; даже ниже, чем в Китае и странах Латинской Америки.

Анализ данных Организации Объединенных Наций по промышленному развитию показывает, что в 1995–2009 гг. значительно увеличил свою долю в мировом производстве продукции обрабатывающей промышленности Китай (фактически — 2-е место, с учетом данных по Гонконгу). Республика Корея занимает 5-ю позицию, опережая Великобританию, Францию и Италию. В первой десятке за Индией следует Тайвань. Далее идут Бразилия, Канада, Мексика и Испания, которые опередили Россию. Суммарная доля пяти лидеров мировой обрабатывающей промышленности сохранилась на уровне 60 %, при некотором сокращении удельного веса США, Японии и Германии. Среди 30 лидирующих в мировой индустрии стран уже почти поровну развитых и развивающихся, и на них суммарно приходится около 90 % продукции обрабатываемой промышленности мира. Иными словами, глобальные тенденции мирового развития подтверждают, что в настоящее время инновационная деятельность играет большую роль в модернизации экономических структур.

При этом концентрация производства продукции наукоемких отраслей в 10 странах-лидерах даже выше, чем в обрабатывающей промышленности (около 80 %). Вырисовывается также новая картина позиций стран и регионов в экспорте продукции высокотехнологичных отраслей. В мировые лидеры вырвался Китай. Следует заметить, что кроме Китая, США, Японии и развитых стран Европы значительную долю в мировом экспорте высокотехнологичной продукции имеют и азиатские НИС.

А вот Россия отсутствует даже в списке 25 мировых лидеров по экспорту наукоемкой продукции. Учитывая, что технологические инновации, по сути, базовые и способны сделать предприятие, отрасль и страну в целом конкурентоспособной, прогнозы развития России в данном направлении (без серьезного изменения существующей ситуации) весьма печальны.

Уровень развития промышленного сектора фактически определяет позиции страны в мировой экономике, обеспечивает устойчивость ее социально-экономического развития. Проведение продуманной промышленной политики, направленной на встраивание России в высокотехнологичные контуры глобального мирового пространства, должно осуществляться на основе формирования экономики инновационного типа. В настоящее время весьма актуальны такие направления, как: разработка новых и модернизация существующих механизмов внедрения инновационных технологий в промышленное производство России, повышение инновационной активности организаций, государственная поддержка высокотехнологичного сектора, привлечение финансовых ресурсов, развитие государственно-частного партнерства, а также продвижение российской наукоемкой продукции на мировой рынок.

Доклад «Интеллектуальный ресурс в условиях трансформации ресурсного спроса»

***Н. Л. Орлова**, к. э. н.,*
зав. кафедрой «Мировая экономика» ГУМФ

Глобализация выдвинула на первый план локальный рост новых центров мирового развития. В этих условиях актуальным становится использование передового опыта участия в мировых воспроизводственных циклах и перенесение его на локальные, регионально-замкнутые инновационные системы. Процесс трансформации ресурсного спроса ведет к качественным подвижкам его формирования в условиях, когда страна и ее национальная экономика или экспортоориентированные отрасли и структуры включаются в мировые воспроизводственные циклы, основной частью которых всегда были и продолжают оставаться ресурсы.

Мы рассматриваем ресурсную составляющую мировых воспроизводственных систем исходя из технологичности всей цепи цикла, включающей те или иные звенья. Иными словами, пытаемся показать наглядную картину глубинных составляющих ячеек, определяющих конкурентоспособность воспроизводственного анклава и, естественно, экспортной продукции, «снятой» с этой цепи.

Рассматривая проблему ресурсного спроса, следует учитывать, что существуют ресурсы так называемого материализованного плана, которые опосредуют мировые воспроизводственные циклы. Но в широком смысле речь идет о геоэкономическом подходе к ресурсам. Здесь применяемый нами подход в методологическом плане сохраняется, т. е. наличествуют и стимулы, и мотивации, и механизмы, но по мере перехода к другим типам ресурсов — кредитно-финансовым, трудовым, производственным, интеллектуальным и т. д. — мы сталкиваемся со спецификой вышеотмеченной нами методологической схемы. В укрупненном плане в состав вышеназванной цепи входят: инвестиционный ресурс, фундаментальные идеи и принципы зарождения нового товара, опытно-конструкторские разработки (НИОКР), лабораторно-испытательная база (полигон), производственный ресурс, сырьевой ресурс, трудовой ресурс, ресурс в области обмена, эксплуатационный ресурс и сервис. Для примера рассмотрим интеллектуальные ресурсы, их роль и место в мировом раскладе геоэкономических сил и управление их потоками в мировой экономике.

В чем специфика мировых интеллектуальных ресурсов? По своей природе они не признают никаких границ в современном глобальном мире. Понятие интернационализации для них не является определяющим. Перед ними не стоит проблема непроницаемости границ в отличие от кластерно-сетевых моделей, которые с ней сталкиваются. Для распространения идей, ноу-хау, инноваций создана уникальнейшая атмосфера: книги, СМИ, Интернет, беспрестанные симпозиумы, семинары, конференции, круглые столы обеспечивают их беспрепятственную циркуляцию по всему миру. Этому способствует и внешняя торговля, при которой лучшие образцы со временем копируются, осваиваются и т. д.

Другая сторона этой проблемы: носители новых знаний (а в мире речь идет о так называемом тонком знании) вживую получают их в мировой образовательной системе, перенося во все уголки земного шара. Интересам потребителей знаний в максимальной степени отвечает возможность широкого и неограниченного доступа к новым знаниям

и инновациям с минимальными затратами. Качественные сдвиги в отношении к интеллектуальной составляющей (ресурсу), включенной в мировые воспроизводственные циклы в отличие от доглобалистических процессов, состоят в следующем:

- В национальных рамках интеллектуальная составляющая в условиях коротких воспроизводственных циклов, с которых «снимается» зачастую неконкурентоспособная продукция, избыточна. Иными словами, для опосредования таких циклов требуется довольно узкий коридор (сектор) как фундаментальных, так и прикладных наук. Избыток требует выхода, поэтому часто устремляется за рубеж. Отсюда и «утечка мозгов». Больше всего от этого процесса страдают малые и слаборазвитые страны. Но эта проблема также не обходит и страны-реципиенты. К числу негативных эффектов «утечки мозгов» из слаборазвитых стран относят размывание среднего класса. В итоге совокупные потери от отъезда одного специалиста могут достигать $1 млн (учитывая и косвенные потери). Но есть и положительные аспекты данного процесса. Анализ Института исследований общественной политики показал, что часть специалистов возвращается на родину, привозя с собой новые знания и опыт.
- Задействованы механизмы функционирования интеллектуальной ресурсной составляющей в мировых воспроизводственных центрах, а именно: проектное творчество, выход на новейшие управленческие технологии, новые модели менеджмента, формирование новейших научно-исследовательских институтов и центров.

На сегодняшний день Россия использует свой огромный, накопленный годами интеллектуальный потенциал еще не в полном объеме. По оценкам экспертов, он составляет около $400 млрд. В России проживают 12 % всех ученых мира. Но, к сожалению, она контролирует всего 0,5 % мирового рынка наукоемкой продукции. При рациональном использовании интеллектуального потенциала за 10–12 лет Россия смогла бы войти в число лидеров. Но интеллектуальные ресурсы как некоторый нематериальный актив, способный увеличить капитализацию предприятия, не находят у нас должного применения.

Инновации — важнейшая сфера аккумуляции и использования интеллектуальных ресурсов, а интеллектуальная собственность — предмет торга между участниками рынка. В то же время она создается для роста текущей и перспективной конкурентоспособности страны и во многом определяет ее безопасность. Поэтому государство должно проявлять заинтересованность в соблюдении государственных интересов по освоению этой собственности в качестве нематериального актива.

В развитых странах к финансированию проектов, основанных на интеллектуальной собственности, привлекается население. Так, в США каждый пятый житель участвует в финансировании малого бизнеса, занимающегося ее созданием. Каждый 15-й житель стран ЕС участвует в финансировании инновационных программ. То же самое происходит в Японии, где каждый восьмой житель страны вкладывает свои депозиты в инновации через банки.

Если ситуация в России не будет изменена к 2015 г., то тогда более целесообразно выносить создание интеллектуальной собственности за рубеж в страны с развитой инфраструктурой и системой защиты прав собственности, что собственно и делают наши конкуренты, успешно привлекая российских специалистов в зарубежные инновационные проекты. Но этот путь противоречит интересам страны.

Какие проблемы наблюдаются на пути интеграции интеллектуального потенциала России и мировой инновационной экономики? Следует отметить явное несоответствие между интеллектуальными ресурсами России и возможностями бюджета и бизнеса. При высоком научно-техническом потенциале нашей страны более дешевые финансовые ресурсы для инвестирования по-прежнему находятся в США и ЕС. Поэтому выгоднее реализовывать проекты в этих регионах.

Предприятия и организации российского бизнеса практически отстранены от формирования и реализации государственных программ НИОКР. По данным

Минобрнауки России, 90 % всех НИОКР осуществляется через научно-исследовательские институты, 6 % — через предприятия и 4 % — через университеты (за рубежом 60–70 % всех НИОКР проводится через предприятия, которые заинтересованы не только в проведении исследований, но и в их практическом внедрении).

Остановимся на особенностях мировых миграционных интеллектуальных потоков. В связи с усилением международного разделения труда талантливые иностранцы играют колоссальную роль в науке и бизнесе любой страны. Например, в США, по данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, в 2010 г. автором каждой четвертой патентной заявки был иностранный гражданин, работающий в Соединенных Штатах. Также, по подсчетам Ассоциации международного образования, ставка на привлечение иностранных студентов привела к тому, что если в 1970–1973 гг. в Соединенных Штатах обучались 39 тыс. иностранцев (1,4 % от общего числа студентов), то в 2009–2010 гг. — 585 тыс. (4,2 %). По данным журнала Time, в США работают около 400 тыс. европейских ученых.

Исследование ОЭСР позволило выявить эффект домино. Примером является «утечка мозгов» медицинских работников по следующей схеме: врачи и медсестры из Великобритании уезжают в США, где выше заработная плата. В свою очередь их место занимают медики из Африки. На место африканцев в Африку приезжают врачи и медсестры из Кубы. Международный фонд сельскохозяйственного развития подсчитал, что в 2010 г. примерно 145 млн мигрантов, работающих в индустриально развитых странах, перевели на родину более $330 млрд.

Какова роль России в движении мировых интеллектуальных потоков? Согласно данным миграционной службы, за 2004–2009 гг. основные потоки интеллектуальных ресурсов из России были направлены в страны Европы, Северной Америки и Австралию. Из состава уехавших 10 % получили должности высококвалифицированных специалистов в крупных компаниях, в основном в Великобритании, Польше, Греции, Франции, Италии и Испании. Еще 7 % занимаются прикладными науками в Канаде, Чехии, Австралии, Швеции, Австрии, США. Из этих показателей можно сделать вывод, что в составе покинувших Россию мигрантов была велика доля людей, способных заниматься высококвалифицированным интеллектуальным трудом, — не менее 17 % от общего числа мигрировавших. В статистике научной миграции студенты не учитываются, но Россия определенно теряет в их лице многих потенциальных ученых.

Согласно социологическим исследованиям более 10 % студентов старших курсов ведущих технических вузов Москвы уже имеют конкретные предложения от западных университетов, компаний или государственных органов. Разумеется, получить полностью подготовленного специалиста дешевле и проще, чем обучать. Эмиграция научных кадров продолжает оставаться нерешенной проблемой России. По данным Российского фонда фундаментальных исследований, прямые потери бюджета от миграции интеллектуальных ресурсов уже составили не менее $60 млрд.

Многие страны принимают меры по контролю за интеллектуальными ресурсами и противодействию их потере. По данным Института экономики труда (Бонн), некоторые страны законодательно запрещают отъезд за границу определенным категориям специалистов, например врачам и учителям. В то же время государства стараются упростить процесс привлечения иностранных специалистов. Например, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Франция и Великобритания ослабили визовые требования для иностранных специалистов, а иногда предоставляют им бесплатное образование. Также они упрощают процесс получения гражданства для выпускников и членов их семей. К тому же обучение в этих государствах намного дешевле, чем в США.

Таким образом, международное движение интеллектуального ресурса меняет организационную сторону мирового научно-технического развития. Начинает выстраиваться система фундаментальных наук, где национальные научные академии станут в определенном смысле звеньями мировых воспроизводственных центров. Подобные центры могут формироваться на временной основе по мере реализации тех или иных мировых проектов.

Доклад «Факторы производства в условиях глобализации мировой экономики»

***Т. И. Потоцкая**, д. г. н., доц.,*
зав. кафедрой социально-экономической географии
Смоленского государственного университета

Для определения экономической целесообразности размещения предприятия на конкретной территории необходимо выявить факторы, влияющие на его эффективность. В экономике их принято называть факторами производства (экономические ресурсы, которые непосредственно участвуют в создании стоимости товара и определяют издержки производства), а в экономической географии — факторами размещения. Мы будем использовать обе точки зрения — экономическую и географическую.

В историческом контексте к основным факторам производства принято относить землю, труд, капитал и предпринимательскую деятельность. Однако в современных условиях глобализации мировой экономики перечень действующих факторов гораздо шире. Продемонстрируем это на примере анализа функционирования алмазно-бриллиантового комплекса (АБК), состоящего из алмазной, гранильной и ювелирной отраслей.

Очевидно, что развитие **алмазной** отрасли невозможно без наличия запасов природных ресурсов (алмазного сырья). Поэтому производственные затраты ее предприятий будут определяться объемами геологоразведочных работ и капитального строительства, связанного с эксплуатацией месторождений. В связи с этим основными факторами, влияющими на размещение предприятий, можно считать природные ресурсы и капитал. Их сочетание определяет формирование алмазодобычи в экономически развитых государствах — Канаде, ЮАР, Австралии, России. Развивающиеся страны, обладающие значительными запасами алмазов, но выделяющиеся слабостью национального капитала, используют два пути. Во-первых, создают у себя условия для привлечения иностранного капитала (Ботсвана, Намибия) или хотя бы стремятся к этому (Ангола, Конго, Гвинея). Во-вторых, соглашаясь на низкую норму прибыли, ориентируются на собственные силы, т. е. старательскую добычу (ЦАР, Либерия, Сьерра-Леоне). Второй вариант развития отрасли порождает явление, которое в мировом АБК принято называть «кровавые алмазы», и тесно связанный с ним теневой алмазный рынок. На волне борьбы с ним сформировался один из самых значительных механизмов регулирования деятельности комплекса — Кимберлийский процесс. Он вывел с мирового рынка алмазов ряд государств, таких как Сьерра-Леоне и Либерия, создав прецедент и сделав рынок более прозрачным и открытым.

Необходимо отметить, что международное регулирование в наибольшей степени сказывается не столько на производстве алмазов, сколько на торговле ими. То же самое можно сказать и о влиянии такого фактора, как зависимость от исторического наследия. Так, место, которое занимает Великобритания в мировой торговле алмазами (через нее осуществляется около 50 % продаж первичного рынка), напрямую связано с историей создания корпорации De Beers и ее ролью в мировом АБК.

В структуре производственных затрат **гранильной** отрасли материальные затраты (на сырье и материалы) составляют более 70 %. Поэтому неудивительно, что

производители бриллиантов пытаются всеми способами снизить издержки на сырье. Однако это сложная задача, т. к. в связи с традиционным превышением спроса на алмазы над их предложением на мировом рынке цены постоянно растут. Более того, сырье отличается высокой стоимостью, да и часть произведенной продукции из-за технологических особенностей обработки алмазов попадает в стоки. Вследствие этого рассматриваемую отрасль вполне можно считать капиталоемкой. В связи с этим ссудный капитал играет значительную роль в ее функционировании. Все ведущие гранильные центры (Бельгия, Индия, Израиль, США) прибегают к кредитованию, годовой объем которого на сегодняшний день составляет около 70 % годового мирового объема продаж бриллиантов.

Вторую позицию в структуре производственных затрат гранильной отрасли занимают затраты на оплату труда. И многие компании, не имея возможности снизить производственные издержки за счет сырья, стремятся это сделать за счет снижения заработной платы. В результате происходит миграция производства из экономически развитых стран с высокой стоимостью труда (Бельгия, США, Израиль и др.) в развивающиеся. Более того, страны с большой территорией дают своим гранильным компаниям возможность снижать издержки за счет переноса производства из столичных регионов в периферийные (Россия, Индия). Поэтому для территорий с высоким уровнем социально-экономического развития единственная возможность сделать свой товар конкурентоспособным — это повышение производительности труда, а также специализация на качественной огранке бриллиантов круглой и эксклюзивных форм, требующих высокой квалификации.

Поскольку гранильный бизнес объективно заинтересован в системе посредников (более 50 % мирового рынка бриллиантов — вторичный рынок), для него важно отсутствие ограничений на осуществление торговых операций с алмазами и бриллиантами. Поэтому страны, в которых национальные правительства создают такие условия, берут на себя посреднические функции (Бельгия, Израиль, Гонконг). Более того, торговая специализация может возникать на определенных территориях в пределах одного государства. Чаще всего это промышленные парки, работающие в режиме свободных экономических зон (СЭЗ). Они есть в ОАЭ, Индии, Таиланде. В свою очередь режим СЭЗ стимулирует не только торговлю, но и производство. Так, вся гранильная отрасль Китая расположена в Восточной экономической зоне преимущественно на территориях СЭЗ, что дает возможность правительству использовать иностранный капитал для развития национальной экономики.

Еще один фактор, зачастую играющий решающую роль в развитии отрасли, — деловая активность (предпринимательская деятельность), т. к. гранильный бизнес преимущественно семейный, базирующийся на личных контактах с длительной историей. Сохранение положения Бельгии в мировом АБК в качестве ведущего центра торговли алмазами и бриллиантами во многом определяется именно этим фактором. И, наконец, есть целый ряд государств, которые привлекательны для гранильного бизнеса своим емким потребительским (ювелирным) рынком, — США, Япония.

Таким образом, можно назвать основные факторы, влияющие на экономическую эффективность гранильной отрасли в пределах разных территорий: доступ к сырью, наличие капитала, низкая стоимость труда, экономико-географическое положение территории, государственное регулирование, емкий потребительский рынок.

В **ювелирной** отрасли к значительной доле материальных затрат в структуре производства добавляются еще дополнительные затраты на оплату труда. Они связаны с использованием новых дизайнерских решений, что особенно ощутимо в производстве ювелирных изделий, относящихся к классу премиум. В силу того, что отрасль создает конечный продукт, резко увеличиваются ее коммерческие расходы, направленные на продвижение товара на рынке. Они несоизмеримо больше, чем в алмазной или гранильной отраслях. К тому же если компания занимается розничной торговлей произведенного товара, то в структуру затрат входят аренда торговых площадок или

их приобретение и содержание. Другими словами, в отличие от гранильной, а тем более алмазной отрасли ювелирная в своем размещении подвержена влиянию гораздо большего количества факторов. Они в основном связаны с количественными и качественными характеристиками населения территории.

Так, емкость рынка — ведущий фактор для развития ювелирной отрасли — определяется в первую очередь численностью населения (в данном случае женщин от 25 до 55 лет) и его покупательной способностью (на приоритетных рынках ВВП на душу населения превышает $10 тыс.). Поэтому понятны причины развития отрасли в экономически развитых странах — США, Японии, государствах Западной Европы. В то же время есть национальные экономики, характеризующиеся средним уровнем, но высокими темпами социально-экономического развития, которые расширяют рамки покупательной способности населения. Это обстоятельство делает их привлекательными для ювелирной отрасли. К таким государствам можно отнести Саудовскую Аравию, ОАЭ и Гонконг. Необходимо отметить, что в данной категории государств отрасль работает не только на удовлетворение потребностей местного населения, но и на хорошо развитый туристический рынок.

С другой стороны, в силу трудоемкости отрасли для ее предприятий важна стоимость труда. Поэтому среди лидеров есть целый ряд развивающихся стран, население которых обладает навыками работы с ювелирными материалами и отличается позитивной трудовой этикой, — Индия, Китай, Таиланд, Турция. Однако если учесть численность населения в этих странах и высокие темпы развития их национальных экономик (годовой рост ВВП — 6–11 %), становится очевидным значительный потенциал емкости их внутренних рынков.

Существуют государства, где производство изделий с бриллиантами непосредственно связано с природными ресурсами, доступ к которым имеет страна. Среди них можно отметить Канаду, Россию, ЮАР, Израиль (алмазы, бриллианты), Таиланд, Индию, Китай (алмазы, бриллианты, цветные драгоценные и полудрагоценные камни).

В отличие от алмазной и гранильной отраслей ювелирная более зависима от экономико-географического положения территории. Особенно ярко это наблюдается в разделении труда между Гонконгом и Китаем. Гонконг из-за своих посреднических функций пропускает через себя значительный поток бриллиантов, который вследствие высокой стоимости труда в регионе использовать в производстве ювелирных изделий экономически неэффективно. Поэтому он направляется в соседние провинции Китая на ювелирные фабрики.

Ввиду того, что продукция ювелирной отрасли завершает производственную цепочку в АБК и поступает к конечному потребителю, именно на этой отрасли лежит ответственность за состояние спроса на смежных товарных рынках. Поэтому маркетинговые проекты всех отраслей АБК реализуются через нее, отсюда и пристальное внимание к ней со стороны международной общественности, и значительное территориальное совпадение региональных рынков бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами. Поэтому в отличие от алмазной и гранильной отраслей ювелирная подвержена влиянию наибольшего количества факторов. При этом самые важные из них — текущая/потенциальная емкость рынка, стоимость труда, традиции потребления/производства.

Подводя итог, необходимо отметить, что в условиях глобализации мировой экономики наибольшее значение для развития АБК приобретает степень открытости национальных экономик, т. е. отсутствие государственного регулирования рассматриваемых отраслей. Это фактор удешевляет любой продаваемый товар, сводя его цену почти до уровня себестоимости. Данное обстоятельство приобретает особую значимость для изначально дорогих товаров, к которым, безусловно, относятся алмазы, бриллианты, ювелирные изделия с бриллиантами. Именно поэтому на современном этапе развития торговля перечисленными товарами в основном идет в странах с льготным таможенным налогообложением или на отдельных территориях с режимом СЭЗ.

Доклад «Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы России в условиях глобальных рисков»

***М. А. Коржов**, к. э. н.,*
вед. науч. сотр. Центра прикладных актуарных исследований НИУ ВШЭ
***А. К. Соловьев**, д. э. н.,*
проф. Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте России

Мировой финансовый кризис негативно отразился на макроэкономических и демографических параметрах развития страны. В этих условиях становится особенно актуальной проблема государственного регулирования развития пенсионной системы, создания благоприятных макроэкономических и демографических условий для поддержания ее долгосрочной финансовой устойчивости.

Пенсионная система рассматривается в настоящее время как главное условие развития всей бюджетно-финансовой системы страны. Эксперты Всемирного банка, МВФ, ряда рейтинговых агентств настойчиво предрекают как близкий крах самой созданной в ходе рыночных реформ страховой пенсионной системы, так и последующую деградацию всей экономики. При этом предлагаются традиционные, апробированные на западной практике пенсионного обеспечения «универсальные» рецепты: незамедлительное повышение возраста выхода на пенсию (в первую очередь женщин) и расширение форм принудительного индивидуально-накопительного пенсионного страхования.

Однако всесторонний анализ сложившихся в нашей стране социальных, демографических, исторических, рыночно-трудовых и других факторов показывает как необоснованность сделанных выводов, так и неэффективность предлагаемых рецептов по решению действительно важной народнохозяйственной задачи — долгосрочной устойчивости бюджетной системы государства. Анализ показывает, что объективные причины современных проблем пенсионной системы лежат не в самих страховых принципах ее функционирования, а том, что они не получили полной реализации и базируются не на реальных экономических механизмах.

Перед пенсионной системой России на современном этапе ее развития стоит необходимость решения четырех важнейших и отчасти антагонистических задач:

— доведение размеров всех видов пенсионного обеспечения до международно признанных стандартов;

— обеспечение минимальных уровней государственных пенсионных гарантий;

— обеспечение долгосрочной устойчивости всей пенсионной системы;

— повышение заинтересованности и личного участия застрахованных лиц в формировании пенсионных прав.

Пенсионная реформа, осуществляемая в нашей стране, ориентирована на страховые принципы, которые должны обеспечивать ее адаптацию к рыночным условиям социально-экономического развития. Они радикально отличаются от нестраховых принципов, которые обычно ассоциируются с советской системой материального обеспечения пенсионеров. Советская пенсия, несмотря на ее патерналистскую

привлекательность для отдельных социальных групп граждан, практически не зависела от трудового участия самого человека и в совокупности с развитой системой государственных гарантий носила характер социального пособия по старости.

В рыночных условиях сохранение данного уравнительного механизма, финансовым источником которого в свое время служили общеналоговые поступления в государственный бюджет, социально не оправдано, а экономически не осуществимо. В условиях углубления демографического кризиса, нарастания темпов старения и сокращения численности трудоспособного населения для обеспечения долгосрочной устойчивости пенсионной системы нельзя затягивать со сроками полного и окончательного перевода ее на страховые принципы.

Развитие страховых принципов должно осуществляться по двум направлениям:

— формирование пенсионных прав застрахованных лиц;

— формирование финансовой базы реализации государственных пенсионных обязательств.

Основное направление совершенствования пенсионной системы — оптимизация механизма формирования пенсионных прав, поскольку именно он определяет размеры пенсий, объемы и структуру расходов на их выплату, потребность в тарифе страховых взносов. Существующий механизм — условно-накопительная формула расчета трудовой пенсии с фиксированным уравнительным базовым размером — имеет ряд существенных недостатков:

— невозможно обеспечить гарантированный коэффициент замещения пенсией утраченного заработка, т. к. при изменении тарифа страховых взносов, темпов инфляции, темпов роста доходов на выплату пенсий меняется объем пенсионных прав застрахованных лиц;

— формула непрозрачна — невозможно определить, какая сумма страховых взносов должна быть внесена в течение года, чтобы обеспечивался необходимый коэффициент замещения;

— трудовой стаж учитывается не в полном объеме;

— в правах учитывается не весь тариф страхового взноса;

— фиксированный базовый размер (ФБР) трудовой пенсии — нестраховая выплата — включен в состав страховой части и финансируется из страховых взносов.

Устранить данные недостатки позволяет переход к балльной формуле исчисления пенсии в распределительной системе.

Стажево-зарплатная, или балльная, формула дает возможность не только страховщику, но и застрахованному лицу на каждой стадии формирования пенсионных прав и выполнения пенсионных обязательств осуществлять их учет, оперативное и долгосрочное регулирование с целью обеспечения максимальной эффективности для каждого участника. Оптимизация пенсионной формулы должна осуществляться по следующим направлениям:

- Институциональная структура трудовой пенсии трансформируется из смешанной (нестраховой ФБР + страховая часть + накопительная часть) в трехуровневую страховую:
  — 1-й уровень — обязательная солидарно-страховая;
  — 2-й уровень — обязательная накопительно-страховая;
  — 3-й уровень — добровольно-накопительная.
  Балльная формула будет применяться к 1-му уровню пенсии.
- Чтобы исправить недостатки нынешней пенсионной формулы, в балльной модели исчисления обязательной солидарно-страховой трудовой пенсии должны быть учтены:
  — продолжительность страхового стажа и заработка,
  — нормативные требования по формированию пенсионных прав (нормативный стаж и нормативная цена года страхового стажа);

— минимальные международные нормы социального обеспечения (социальные стандарты);
— макроэкономические и демографические условия (внешние факторы).

- Чтобы устранить противоречие между нестраховым механизмом формирования пенсионных прав застрахованных лиц и страховым источником финансирования, ФБР должен быть ликвидирован. Для этого должна быть проведена конвертация ФБР трудовой пенсии в страховой эквивалент, который предлагается воссоединить с солидарно-страховой частью пенсии реально (а не номинально, как в 2010 г.). Исчисление конвертированного эквивалента ФБР (как и солидарно-распределительной части пенсии) должно производиться по балльной пенсионной формуле. В процессе конвертации ФБР и пересчета солидарно-распределительной части пенсии по новой формуле весь объем реализованных пенсионных обязательств полностью сохраняется.
- Действующая условно-накопительная формула исчисления страховой части трудовой пенсии начиная с 2014 г. трансформируется в балльную, которая, как показывает практика большинства социально развитых государств, в максимальной степени отражает весь комплекс страховых принципов и обеспечивает не только учет индивидуальных пенсионных прав застрахованного лица, но и его солидарный вклад в исполнение пенсионных обязательств перед предыдущими поколениями пенсионеров, что позволяет осуществлять социально-справедливое перераспределение.

Данная формула дополняется актуарными коэффициентами, которые обеспечивают учет страхового стажа, а также изменения демографической нагрузки и макроэкономических параметров.

Предлагаемый актуарно обоснованный экономический механизм исчисления размера трудовой пенсии решает задачу обеспечения коэффициента замещения не только в момент назначения пенсии, но и в течение всего периода ее получения; учитывает продолжительность стажа застрахованного, а не только размер его заработка и сумму взносов; прозрачен для исчисления пенсии в любой момент времени до ее назначения, вследствие чего позволит повысить заинтересованность застрахованных лиц в активном формировании своих пенсионных прав; устраняет основные недостатки ранее действовавших (№ 340-1, № 113-ФЗ) и ныне действующего (№ 173-ФЗ) законов о пенсиях.

Применение данного экономического механизма позволит формировать пенсионные права таким образом, чтобы при назначении трудовой пенсии человек, привыкший к определенному образу жизни, мог получить коэффициент замещения от своей легальной заработной платы не менее 40 % (при условии наличия страхового стажа с 2010 по 2040 гг.)

Однако обеспечение коэффициента замещения к индивидуальной зарплате не является гарантией безбедной старости, т. к. низкие заработки в течение трудовой деятельности не гарантируют достойного соотношения пенсии с прожиточным минимумом пенсионера (ПМП). Для застрахованного лица с заработком 15 тыс. руб. в месяц пенсия на уровне 40 % от утраченного заработка составит 6000 руб., что лишь немногим выше ПМП по стране. Учитывая, что заработную плату менее 15 тыс. руб. получают более 47 % работников, выполнения критерия по коэффициенту замещения недостаточно.

Для низкодоходных групп населения выход из сложившейся ситуации связан в первую очередь с увеличением их заработков путем пересмотра внешних по отношению к пенсионной системе факторов: доли фонда заработной платы в ВВП и структуры оплаты труда. Второй путь решения проблемы низких пенсий — но уже изнутри пенсионной системы — обеспечение соотношения пенсии с ПМП

на уровне не ниже 3,5 к 2035–2040 гг. В этой связи предлагается восстановить норму о минимальном размере страховой трудовой пенсии, установив его на уровне 1,25 ПМП.

Необходимо развивать все существующие формы накоплений: обязательное, добровольно-индивидуальное, корпоративное, с участием государства в форме софинансирования выплат. Однако обязательный порядок формирования пенсионных накоплений должен быть закреплен лишь за теми застрахованными лицами, кто в состоянии реально получить экономический эффект в виде накопительной пенсии, т. е. за лицами с высокими легальными заработками, превышающими верхнюю границу дохода, на который начисляются страховые взносы, с отнесением всей суммы взносов на заработок работника.

Предлагаемый экономический механизм регулирования пенсионных прав застрахованных лиц решает основной комплекс проблем реализации страховых принципов: устанавливает непосредственную зависимость размера трудовой пенсии от накопленных пенсионных прав, обеспечивает получение пенсии с коэффициентом замещения на уровне международных стандартов, делает формирование пенсионных прав прозрачным для всех участников пенсионной системы и гарантирует категориям лиц с низкими доходами минимальный прожиточный уровень.

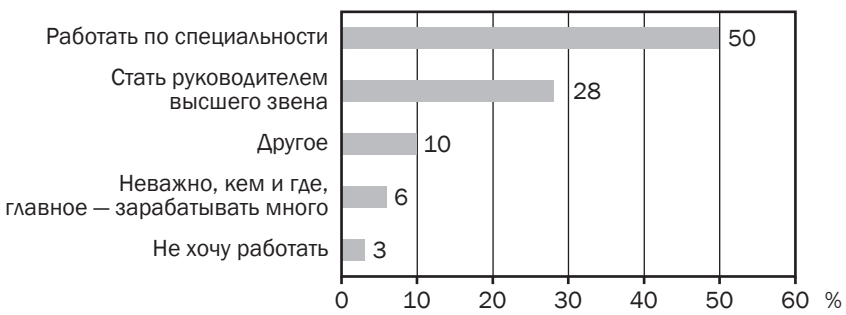
Круглый стол «Перспективы карьерного роста выпускников ГУМФ: технологии успеха»

21 марта 2012 г. в Государственном университете Минфина России прошел круглый стол, организаторами которого выступили Ассоциация выпускников ГУМФ и кафедра «Финансы». В его работе приняли участие представители компаний-работодателей, в т. ч. государственных структур, из числа выпускников Университета разных лет; работники кадровых агентств, студенты, преподаватели и сотрудники ГУМФ.

Организаторы мероприятия преследовали следующие цели: обсуждение карьерных перспектив выпускников ГУМФ, получение информации об опыте успешного трудоустройства выпускников, налаживание партнерского взаимодействия между студентами, аспирантами, преподавателями Университета и представителями бизнес-структур.

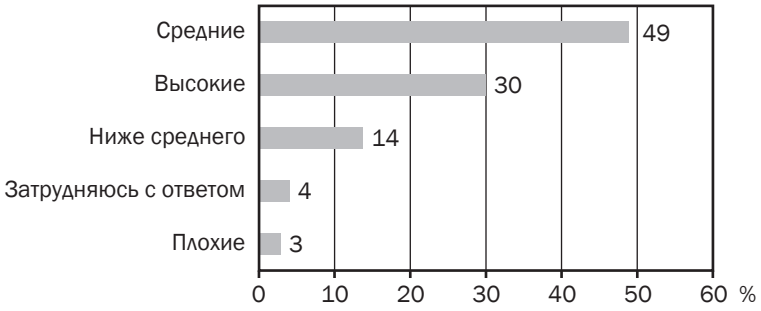
В ходе дискуссии участники и гости обсудили актуальные вопросы трудоустройства выпускников вузов: текущее состояние рынка труда в сфере финансов, требования работодателей, сотрудничество компаний-работодателей и учебных заведений.

Профессором кафедры «Финансы» **Н. Н. Шаш** были представлены результаты анкетирования студентов 3–5 курсов финансового факультета ГУМФ. В ходе исследования студенты ответили на вопросы, касающиеся перспектив своего будущего трудоустройства. 85 % опрошенных хотят работать по специальности. Это в целом совпадает с ответами на вопрос о планах на ближайшие пять лет.



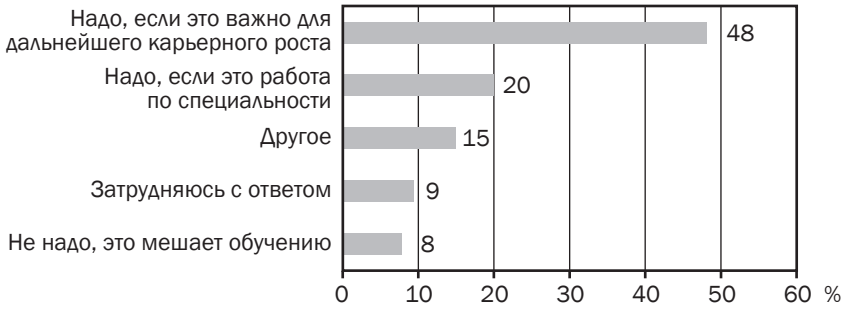
Вариант «Другое» выбрали 10 % опрошенных, в т. ч. были даны ответы: «Открыть свой бизнес», «Работать над своим проектом», «Иметь стабильную работу с высокой заработной платой», «Найти интересную и высокооплачиваемую работу» и пр.

Интересно, что почти 50 % студентов оценивают перспективы своего трудоустройства как средние.

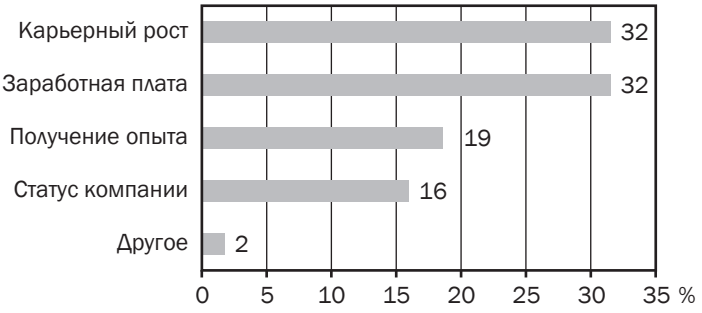


Достаточно показательными выглядят ответы студентов на вопросы, касающиеся работы во время учебы. Так, было выяснено, что более трети (36 %) респондентов, принявших участие в опросе, в настоящее время работают.

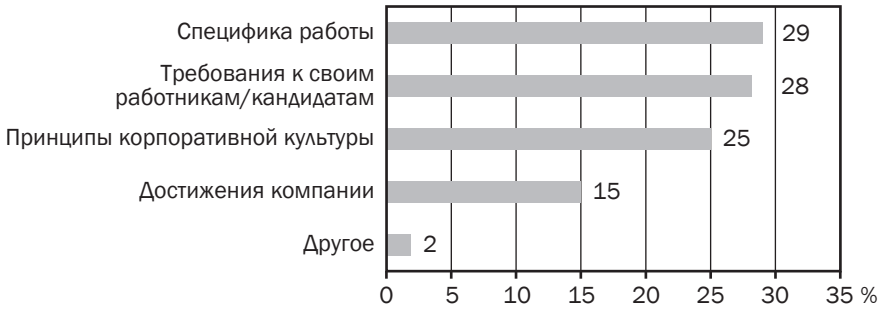
При этом 48 % студентов считают, что работать во время учебы надо, если это важно для карьеры, и только 8 % выступают против такого совмещения.



Что касается приоритетов при выборе работы, то для 32 % опрошенных наиболее важным представляется карьерный рост, и столько же студентов в качестве основного приоритета выбрали высокую заработную плату.



Студентам также был задан вопрос о потенциальных работодателях: какая информация о них была бы наиболее интересна.



Большой интерес у участников вызвало выступление руководителя кадрового агентства «Работа для Вас» **С. В. Абрамовой**. Она рассказала о тенденциях развития рынка труда представителей финансовых специальностей, на который, как ни на какой другой, оказал сильнейшее влияние кризис. После кризиса резко сократилось время работы на одном месте. При этом многие банки сегодня кардинально меняют систему найма и систему мотивации своих сотрудников. Во главу угла ставятся уже не оценки в дипломе, не престижность оконченного соискателем вуза и даже не заслуги на предыдущих местах работы, а только конкретный финансовый результат, который сотрудник демонстрирует здесь и сейчас.

При найме важную роль начинает играть возрастной ценз. Так, некоторые банковские организации заявляют о своем желании добиться того, чтобы средний возраст сотрудников не превышал 23 лет, что открывает достаточно благоприятные перспективы для выпускников финансовых вузов. Если попытаться сделать прогноз на будущее, то, скорее всего, банки продолжат аккуратную кадровую политику до середины 2012 г., а дальнейшее развитие данного сектора будет зависеть от состояния мировой экономики.

Участники опроса имели возможность задать вопросы представителям компаний-работодателей. Обсуждались, в частности:

— профессия финансиста и востребованность выпускников ГУМФ на рынке труда;
— механизмы и формы сотрудничества компаний-работодателей и вузов;
— продвижение бренда компании-работодателя в ГУМФ;
— требования работодателей к выпускникам;
— специфика процесса найма выпускников;
— эффективные стратегии поведения выпускников вузов на рынке труда.

В ходе круглого стола были рассмотрены вопросы, касающиеся роли ГУМФ, работодателей, самих выпускников в успешном трудоустройстве, а также в построении и развитии профессиональной карьеры. Подводя итоги мероприятия, участники отметили его своевременность и приняли решение о проведении подобных встреч на регулярной основе.

А. И. Бородин, Н. Н. Киселева, Н. Н. Шаш

Дирижистские «ловушки» реализации федеральных целевых программ и институты развития

В статье излагается опыт реализации федеральных целевых программ на территории Северо-Кавказского федерального округа и делается вывод, что применение только дирижистской модели не дает желаемых результатов. Предлагается ориентировать региональную экономическую политику на развитие фондов прямых инвестиций. В то же время для вывода региона на траекторию догоняющего развития необходимо совмещение дирижистской и институциональной моделей экономического роста.

Ключевые слова: федеральные целевые программы, оценка эффективности, региональная экономическая политика, дирижистская модель роста, институциональные модели роста, формирование институтов развития, фонды прямых инвестиций

A. Borodin, N. Kiselyova, N. Shash

Dirigist Traps in Implementation of the Federal Target Programs and Development Institutes

The article presents the experience of implementation of the Federal Target Programs within the territory of the North Caucuses Federal District and concludes that implementation of the dirigist model only does not ensure the desired result. It is proposed to focus the regional economic policy on development of the direct investment funds. Meanwhile, to take a region to the catching-up development curve requires a combination of the dirigist and institutional economic growth models.

Key words: federal target programs, efficiency assessment, regional economic policy, dirigist growth model, institutional growth models, establishment of the development institutes, direct investment funds

---

К. Ояма

Модель фирмы, основанная на реализации ценностей

В современном индустриальном обществе до сих пор преобладает модель фирмы, основанная на максимизации прибыли. В настоящей статье предлагается принципиально иная модель фирмы, в рамках которой прибыль рассматривается не как конечная цель деятельности компании, а лишь как средство выживания или средство реализации ценностей. Делается вывод, что чрезмерная гонка за прибылью может привести к краху бизнеса.

Ключевые слова: теория фирмы, максимизация прибыли, формирование клиентуры, реализация ценностей

K. Oyama

Values Realization Model of the Firm

Contemporary industrial society is still dominated by the model of the firm driven by profit maximizing. The article proposes a fundamentally different model of the firm which views profit not as an ultimate objective of the firm but only as a means of survival or a vehicle for realization of the values. The conclusion is that the excessive profit orientation can result in demise of the business.

Key words: theory of the firm, profit maximizing, client base development, realization of the values

---

Д. В. Бриль

Новации в развитии Федерального казначейства

Важнейшее условие построения эффективной бюджетной системы — использование программно-целевого планирования (ПЦП). В статье рассмотрены этапы и преимущества внедрения ПЦП, а также формы его реализации в Федеральном казначействе. Проанализирован потенциал Системы сбалансированных показателей (ССП) как передовой управленческой технологии, применение которой обеспечивает взаимосвязь стратегических задач организации с ежедневными.

Ключевые слова: программно-целевые принципы, эффективность управления, система сбалансированных показателей

D. Bril

Novations in the Federal Treasury Development

The paramount condition for development of an efficient budget system is application of the program target-oriented planning (PTOP). The article reviews the phases and advantages of the PTOP implementation, as well as the forms of implementation thereof by the Federal Treasury. It presents the analysis of the Balanced Score Card (BSC) potential of the advanced management technology that ensures the correlation of the strategic and tactical corporate objectives.

Key words: program target-orientation principles, management efficiency, balanced score card

---

И. В. Горский

Модельный Налоговый кодекс СНГ как инструмент интеграции

В статье анализируется вопрос усиления координации налоговых отношений на постсоветском пространстве и рассматриваются некоторые подходы к его решению. Важнейшие направления взаимодействия государств Содружества — сближение национальных условий хозяйствования, снижение административных барьеров и укрепление производственных, торговых и научно-технических связей. Именно этому должен способствовать Модельный Налоговый кодекс СНГ.

Ключевые слова: международное экономическое сотрудничество, Содружество Независимых Государств, координация налоговой политики, Модельный Налоговый кодекс СНГ, сближение налоговых систем

I. Gorsky

CIS Model Tax Code as an Instrument of Integration

The article analyses enhancement of coordination of tax relations within the former USSR countries reviews certain approaches thereto. Key areas of interaction among the CIS countries are convergence of the national business environment, loosening of the administrative barriers and enhancement of the industrial, trade and science links. This is what the Model CIS Tax Code should promote.

Key words: international economic cooperation, the Commonwealth of Independent States, tax policy coordination, CIS Model Tax Code, tax systems convergence

---

П. Е. Жуков

Кризис суверенного долга и эффективность государственной политики

В статье рассматриваются причины мирового экономического кризиса в его современной стадии — кризиса суверенного долга. Предложена гипотеза, что

фундаментальная причина кризиса — устойчивый дисбаланс торговли между развитыми и развивающимися странами. При помощи моделей IS-LM и AS-AD обосновывается неэффективность современной антикризисной политики и опасность попадания экономик Евросоюза и США в ловушку стагфляции.
Ключевые слова: мировой экономический кризис, кризис суверенного долга, торговый дисбаланс, баланс счета текущих операций, денежная политика, модель IS-LM, модель AS-AD, ловушка стагфляции

P. Zhukov

Sovereign Debt Crisis and National Policy Efficiency

The article reviews the reasons of the international economic crisis in its present stage, i.e. sovereign debt crisis and proposes a hypothesis whereby the fundamental cause of the crisis is the continuing trade misbalance between the developed and developing countries. IS-LM and AS-AD models explain non-efficiency of the current anti-crisis policies and the risk of falling into the stagnation trap of the European Union and the US economies.
Key words: international economic crisis, sovereign debt crisis, trade misbalance, current accounts balance, monetary policy, IS-LM model, AS-AD model, stagflation trap

---

С. С. Бычков, О. К. Ястребова, О. В. Смородинов

Мониторинг качества финансового менеджмента в программном бюджетировании

В статье рассматриваются актуальные вопросы мониторинга качества финансового менеджмента главных администраторов средств федерального бюджета, который проводится Минфином России. Анализируются направления его совершенствования в контексте перехода на программные принципы бюджетирования. Указывается на необходимость дальнейшего развития системы мониторинга качества финансового менеджмента, предлагается система критериев и показателей такого мониторинга.
Ключевые слова: финансовый менеджмент, мониторинг, программный бюджет, государственное задание, ГАБС, бюджетные учреждения

S. Bychkov, O. Yastrebova, O. Smorodinov

Monitoring Quality of Financial Management in Program-based Budgeting

The article reviews relevant issues pertaining to monitoring of the quality of financial management in federal departments in charge of administering funds of the federal budget. It analyses the dimensions of enhancement thereof in the context of transition to program-based budget. The need for further development of the financial management in budget bodies is identified; and a set of monitoring criteria and indices is proposed.
Key words: financial management, monitoring, program budget, government order, departments in charge of administering the federal budget, budget bodies

---

Е. М. Гутцайт

Методы анализа современного рынка аудиторских услуг

Статья посвящена вопросам анализа отечественного рынка аудиторских услуг, относящимся в первую очередь к их объему, качеству и ценам. Строятся и исследуются динамические ряды основных показателей состояния этого рынка, характеризующие

его развитие в последние годы. Предлагается система панельного обследования аудиторских организаций, позволяющая получить недостающую важную информацию о состоянии рынка.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, рынок аудиторских услуг, панельное обследование, объем аудиторских услуг, аудиторская статистика

E. Gutzait

Modern Audit Services Market Analysis

The article analyses the Russian audit services market in terms of the scope, quality and prices thereof. Time series of the key market indices that characterize its recent dynamics are developed and analyzed. An audit companies panel study system that provides missing important market condition information is proposed.

Key words: audit activities, audit services market, panel study, scope of audit services, audit statistics

---

Ю. Н. Егоров

Логистика и маркетинг в стратегии диверсификации товаров и услуг

Стратегия диверсификации рассматривается в качестве примера взаимодействия разных управленческих подходов. В статье приводятся принципы группировки продукции, основанные как на логистических, так и на маркетинговых правилах (включая определение жизненного цикла товара). Обосновывается возникновение синергетического эффекта в управлении экономическими службами организации за счет взаимодействия логистики и маркетинга.

Ключевые слова: логистика, маркетинг, диверсификация, ассортимент, рыночные сегменты, сбытовой портфель

Yu. Yegorov

Logistics and Marketing in Goods and Services Diversification Strategy

The diversification strategy is viewed as an example of interaction of various management approaches. The article presents the principles of product grouping based on both logistics and marketing rules (including determination of the product life cycle). The synergy in the corporate economic services management through the logistics — marketing interaction is defined.

Key words: logistics, marketing, diversification, range, market segments, sales portfolio

---

И. Д. Котляров

Особенности маркетинга кредитных продуктов

Статья содержит описание основных отличий маркетинга кредитных продуктов от маркетинга других товаров и услуг. Показано, что эти отличия объясняются спецификой денег как товара. Обоснована необходимость улучшения законодательного регулирования взаимодействия банков со своими клиентами как важнейшего элемента маркетинговой стратегии банковских организаций.

Ключевые слова: банковский маркетинг, кредитный продукт, продвижение продукта, процентная ставка

I. Kotlyarov

Credit Products Marketing Features

The article presents description of the key differences in credit products marketing and marketing of other goods and services. The differences are explained by the features of money as a type of goods. The need for enhancement of legal regulation of interaction between banks and their clients as a key element of the banks' marketing strategy is substantiated.

Key words: bank marketing, credit product, product promotion, interest rate

---

М. С. Чусов

Пути реформирования налога на прибыль

Статья посвящена проблемам налогообложения прибыли, обострившимся в период финансового кризиса 2008–2010 гг. Выдвигаются идеи реформирования налогообложения прибыли и оценивается их влияние на финансовую стабильность корпоративного и государственного секторов экономики. Предложения по реформированию рассмотрены на примере двух противоположных секторов — высокотехнологичного телекоммуникационного и сырьевого нефтегазового — для подтверждения их универсальности.

Ключевые слова: налог на прибыль, налоговое бремя, прогрессивная система налогообложения, информационный сектор, нефтегазовый сектор, реформирование налога на прибыль

M. Chusov

Profit Tax Reform Options

The article deals with the matters related to profit tax that came to the fore during the 2008-2010 financial crisis. It presents proposals for tax profit reform and analyzes their impact on financial stability of the corporate and public sectors of economy. The reform proposals are analyzed for the two divergent sectors — a hi-tech telecommunications sector and a primary oil and gas sector — to confirm universality thereof.

Key words: profit tax, tax burden, progressive tax system, information sector, oil and gas sector, profit tax reform

---

М. С. Шаврыгин

Влияние мировых цен на нефть на стоимость российских компаний

В работе отражены основные методы оценки стоимости компаний. На основе регрессионного и корреляционного анализа ежедневных котировок нефти марки Urals и акций компаний, входящих в расчет индекса ММВБ, выявлено влияние мировых цен на нефть на стоимость российских компаний независимо от отрасли их деятельности. Сделан вывод о том, что выявленное влияние снижает привлекательность российского фондового рынка как инструмента диверсификации портфеля инвестиций.

Ключевые слова: российский рынок акций, стоимость компаний, цены на нефть, нефть марки Urals, ММВБ, теория оценки

M. Shavrygin

Impact of World Oil Prices on Russian Companies' Value

The work reviews the key company pricing methods. Impact of the international oil prices on the Russian companies pricing, regardless of the industry sector and type of business, is identified on the basis of regressions and correlation analysis of the daily Urals prices

and stocks of the companies included in the MICEX Index. The conclusion is that the identified impact makes the Russian stock market a less attractive instrument of the investment portfolio diversification.

Key words: Russian stock market, companies' pricing, oil prices, Urals, MICEX, pricing theory

---

К. Н. Андрианов

Инновационный характер промышленной политики ЕС

В статье детально исследуются эволюция и особенности промышленной политики Европейского союза. Раскрывается ее содержание, приводится описание ее основных структурных элементов. Отдельное внимание уделено рассмотрению инновационной политики Евросоюза и способам формирования его инновационной системы. Делается вывод о необходимости и перспективности сотрудничества России и объединенной Европы в сфере научно-технического и инновационного развития.

Ключевые слова: промышленная политика, инновационная политика, инновационная система, финансирование инноваций, стратегия «Европа 2020»

K. Andrianov

Innovative Industrial Policy of the EU

The article presents detailed analysis of evolution and specifics of the European Union industrial policy and describes the contents and key structural elements. The emphasis is on the innovative policy of the European Union and the methods of development of its innovative system. It is concluded that cooperation between Russia and united Europe in the sphere of scientific, technological and innovative development is necessary and offers good prospects.

Key words: industrial policy, innovative policy, innovative system, financing of innovations, Europe 2020 Strategy

---

О. В. Медведева

Определение места реализации услуг для целей НДС (судебная практика Великобритании)

Статья посвящена раскрытию содержания ряда терминов, используемых, но не раскрытых в налоговом законодательстве Великобритании при определении места реализации услуг для целей НДС. В основе работы лежат материалы судебных разбирательств по вопросам формулировки таких понятий, как коммерческое и постоянное представительства, постоянное место пребывания частного и юридического лица, и некоторых других.

Ключевые слова: НДС, место реализации услуг, постоянное представительство

O. Medvedeva

Determination of Service Location for VAT Purposes (UK Court Practice)

The article discusses the meaning of a number of terms used but not defined within the UK tax legislation for determination of service location for the VAT purposes. The work is based on the court cases materials dealing with interpretation of such terms as commercial establishment and permanent establishment, permanent residence of an individual and of a legal entity, etc.

Key words: VAT, service location, permanent establishment

М. Г. Куликова

Повышение финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий

В статье проводится анализ финансового состояния сельского хозяйства России с учетом региональных особенностей развития. Разработана комплексная система абсолютной и сравнительной оценки устойчивости аграрной отрасли регионов. Предложен комплекс мер по повышению финансовой устойчивости сельскохозяйственного производства в субъектах Российской Федерации.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, рентабельность, финансовое оздоровление, доступность кредитов, субсидирование процентных ставок по кредитам

M. Kulikova

Enhancement of Financial Stability of Agricultural Enterprises

The article analyzes financial condition of the Agriculture of Russia on the basis of the regional development specifics. A comprehensive system of absolute and comparative assessment of the regional agricultural complexes is presented. A complex of measures enhancing financial stability of the Russian regional agricultural production is proposed.

Key words: financial stability, solvency, profitability, financial rehabilitation, credits availability, subsidizing of the credit interest rates

---

Е. В. Галишникова

Финансовое поведение населения: сберегать или тратить

Положительное изменение финансового поведения населения — одна из основных целей запуска государственной программы финансового образования населения России. Достичь этой цели можно с помощью изучения факторов и мотивов, влияющих на выбор модели поведения — сберегательной, кредитной, инвестиционной или страховой. В статье подчеркивается необходимость организации обучения населения нашей страны по вопросам планирования личного бюджета.

Ключевые слова: финансовое поведение, финансовая грамотность, сбережения, инвестиции, финансовый кризис

E. Galishnikova

Financial Behavior of the Population: Saving or Spending

Positive changes in financial behavior of the population are one of the key objectives of launching the state program of financial education of Russia. This objective can be achieved by studying the factors and motives that affect selection of the behavior model: savings, credit, investment or insurance. The article emphasizes the need for organization of education of the Russians in personal budget planning.

Key words: financial behavior, financial literacy, savings, investments, financial crisis

---

С. Е. Ковалева

Роль банков в противодействии легализации теневых доходов

В работе рассматриваются происхождение и определение термина «отмывание денег», а также причины создания национальной системы противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). В рамках предлагаемой автором периодизации становления системы ПОД/ФТ дается характеристика этапов

ее развития, раскрывается место и роль Банка России и кредитных организаций в противодействии подобным преступлениям.
Ключевые слова: противодействие отмыванию денег, легализация преступных доходов, финансирование терроризма, российская система ПОД/ФТ

S. Kovalyova
Role of Banks in Prevention of Money Laundering
The publication reviews the origin and definition of «money laundering» as a term, as well as the reason for establishment of the national system for prevention of money laundering and financing of terrorism (PML/FT). Characteristics of the phases of development are given, role and place of the Bank of Russia and credit organizations in counteraction of such crime are defined within the framework of the dating-back of the PML/FT system development proposed by the author.
Key words: prevention of money laundering, legalization of illegal income, financing of terrorism, PML/FT system of Russia

---

Е. Б. Фокина
Управленческий учет затрат: новый метод калькулирования себестоимости
Успешное функционирование предприятия в условиях рынка зависит от того, насколько рационально построена система управленческого учета. В статье рассматриваются некоторые проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. На основании практических исследований делается вывод о необходимости применения элементов позаказного метода в общей схеме попередельного учета затрат.
Ключевые слова: управленческий учет, калькулирование себестоимости продукции, учет затрат, позаказный метод, попередельный метод

E. Fokina
Management Cost Accounting: a New Production Cost Calculation Method
Efficient functioning of an enterprise on the market depends on the rationality of the management accounting system. The article discusses certain issues pertaining to cost accounting and production cost calculation. Practical studies lead to the conclusion on the need to apply elements of the job-order costing methods within the overall process costing system.
Key words: management accounting, production cost calculation, cost accounting, job-order costing method, process costing system

---

III Международная научно-практическая конференция ГУМФ «Глобализация и выбор стратегии экономики России»
«Финансовый журнал» представляет материалы научно-практической конференции, организованной факультетом международных экономических отношений и кафедрой «Мировая экономика» ГУМФ, в ходе которой обсуждалось влияние процессов глобализации на экономическое развитие нашей страны. В ее работе приняли участие ученые, преподаватели, практики, аспиранты и студенты из шести регионов России, а также из Армении, Беларуси, Казахстана, Украины, Узбекистана, Китая, США, Танзании и Финляндии.

III International Training Conference «Globalization and Selection of the Russian Economy Strategy»

The Financial Journal presents materials of the training conference organized by the Department of International Economic Relations and Global Economy Chair of the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation. The conference reviewed the impact of the globalization processes on economic development of our country. Among the participants were scientists, lecturers, experts, post graduates and students from six regions of Russia, as well as from Armenia, Belarus, Kazakhstan, Ukraine, Uzbekistan, China, USA, Tanzania and Finland.

Круглый стол «Перспективы карьерного роста выпускников ГУМФ: технологии успеха»

Представлены материалы круглого стола, посвященного актуальным вопросам трудоустройства и карьерного роста выпускников вузов. Мероприятие было организовано Ассоциацией выпускников и кафедрой «Финансы» ГУМФ.

Round Table «Career Prospects of the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation Graduates: Technologies of Success»

Materials of the round-table discussion of relevant graduate employment and career growth matters are presented. The event was organized by the Graduates Association and Finance Chair of the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation.

Андрианов Константин Николаевич, к. э. н., ст. науч. сотр. Института проблем рынка РАН, доц. кафедры мировой экономики МГИМО (У) МИД России
Konstantin N. Andrianov, PhD Economics, Senior research associate of institute of problems of the market of the Russian Academy of Sciences; Associate professor of the World Economy Department, the Moscow State Institute of international relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of Russia
(e-mail: k_andrianov@list.ru)

Бородин Александр Иванович, д. э. н., проф. кафедры «Финансы» ГУМФ
Alexander I. Borodin, Doctor of Economics, Professor of the Finance Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: aib-2004@yandex.ru)

Бриль Денис Валерьевич, к. э. н., начальник Управления внутреннего контроля (аудита) и оценки эффективности деятельности Федерального казначейства, доц. кафедры «Финансы» ГУМФ
Denis V. Bril, PhD Economics, Director of the Internal Control (Audit) and Efficiency Assessment Department of the Federal Treasury; Associate Professor of Department of Finance, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: dbrill@roskazna.ru)

Бычков Станислав Сергеевич, начальник Отдела методологии бюджетного контроля и аудита Департамента бюджетной политики и методологии Минфина России
Stanislav S. Bychkov, Head of the Budget Control and Audit Section of the Budget Policy and Methodology Department of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: sbychkov@mail.ru)

Галишникова Екатерина Владимировна, ст. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ ГУМФ
Ekaterina V. Galishnikova, Senior Research Fellow of Financial Policy Center, Financial Research Institute, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: katerinavg87@mail.ru)

Горский Игорь Васильевич, д. э. н., проф. кафедры «Государственные доходы» ГУМФ
Igor V. Gorsky, Doctor of Economics, professor of State Revenue Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: igor-gorskij@yandex.ru)

Гутцайт Евгений Михельевич, д. э. н., вед. науч. сотр. Центра бухгалтерского учета, аудита и государственного финансового контроля НИФИ ГУМФ
Evgeny M. Gutzait, Doctor of Economics, Lead Research associate of the Financial Accounting, Audit and State Fiscal Control Center, Finance Research Institute, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: egutzait@yandex.ru)

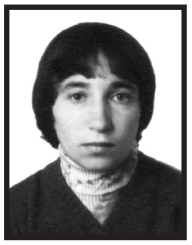
Егоров Юрий Николаевич, д. э. н., проф. кафедры «Экономическая теория» ГУМФ
Yury N. Egorov, Doctor of Economics, Professor of the Theory of Economics Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: rabida@yandex.ru)

Жуков Павел Евгеньевич, к. э. н., доц. кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета при Правительстве России
Pavel E. Zhukov, PhD Economics, Associate Professor of the Financial Management Department, the Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: joukov@rambler.ru)

Киселева Наталья Николаевна, д. э. н., проф., зав. кафедрой мировой и региональной экономики Северо-Кавказского института — филиала РАНХиГС при Президенте России
Nataliya N. Kiselyova, Doctor of Economics, Professor, Chair of the World and Regional Economics of the North Caucasus Institute — Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(e-mail: kisnatasha@yandex.ru)

Ковалева Софья Евгеньевна, аспирант кафедры «Деньги. Кредит. Банки» ГУМФ
Sofia E. Kovalyova, PG student, Department of Money, Credit and Banks, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: sofi_ko@mail.ru)

Котляров Иван Дмитриевич, к. э. н., доц. кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург
Ivan D. Kotlyarov, PhD Economics, Associate Professor of the Finance markets and Financial Management Department, the Higher School of Economics (National Research University) — St. Petersburg
(e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru)



Куликова Мария Гиршевна, ст. науч. сотр. Центра отраслевых финансов и финансового менеджмента НИФИ ГУМФ
Maria G. Kulikova, Senior research associate of the Industry Finance and Financial Management Center, Financial Research Institute, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation

Медведева Ольга Васильевна, к. э. н., руководитель Центра анализа доходов НИФИ ГУМФ
Olga V. Medvedeva, PhD Economics, Head of Revenue Analysis Center, Financial Research Institute, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: nalog@nifi-gumf.ru)

Ояма Казунобу, д. э. н., проф. Канагавского университета (Иокогама, Япония)
Oyama Kazunobu, Doctor of Economics, Professor of the Kanagava University (Yokohama, Japan)
(e-mail: oyamak01@kanagawa-u.ac.jp)

Смородинов Олег Владиславович, к. э. н., гл. специалист ООО «ЭКОРИС-НЭИ»
Oleg V. Smorodinov, PhD Economics, Senior Specialist of EKORYS-NEI LLC
(e-mail: os@ecorys.ru)

Фокина Екатерина Борисовна, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет» ГУМФ
Ekaterina B. Fokina, PG student of the Financial Accounting Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: fokinaek@mail.ru)

Чусов Михаил Сергеевич, аспирант кафедры «Государственные доходы» ГУМФ, руководитель Департамента внутреннего контроля и аудита ОАО «Лафарж-Цемент»
Mikhail S. Chusov, PG student, Public Revenue Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Director of the Internal Control and Audit Department of Lafarge Cement
(e-mail: mikhail.chusov@gmail.com)

Шаврыгин Максим Сергеевич, соискатель по кафедре «Государственные доходы» ГУМФ, старший консультант отдела сопровождения сделок с капиталом PwC
Maksim S. Shavrygin, seeker of the Public Revenue Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation; Senior Consultant of the PwC Capital Transactions Support Department
(e-mail: m.shavrygin@yahoo.com)

Шаш Наталия Николаевна, д. э. н., проф. кафедры «Финансы» ГУМФ
Nataliya N. Shash, Doctor of Economics, Professor of Department of Finance, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: nshash@gumf.ru)

Ястребова Ольга Константиновна, к. э. н., генеральный директор ООО «ЭКОРИС-НЭИ»
Olga K. Yastrebova, PhD Economics, Director General of ECORYS-NEI LLC
(e-mail: oy@ecorys.ru)

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ!

До января 2012 года издание выходило под названием «Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал».

ПОДПИСКА

Оформить подписку на издание
«Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал»
можно в отделениях почтовой связи
по каталогу Агентства «Роспечать» (индекс **37135**).

Кроме того, подписаться на любой номер журнала
I и II полугодия 2012 г.
можно по электронному каталогу «Российская периодика»
на сайте **http://www.arpk.org**

Учредитель и издатель
ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»
ISSN 2075-1990

Главный редактор М. П. Афанасьев
Ведущий редактор Т. М. Захарова
Корректор Л. В. Нозик
Дизайн и верстка А. С. Лухин

Отпечатано в типографии
ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»
Свободная цена. Тираж 900 экз.