Академия бюджета и казначейства Минфина России

Финансовый журнал

№ 2
апрель
2010

Научно-практическое издание

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

Главный редактор
М. П. Афанасьев

Редакционный совет

Б. И. Алехин
заведующий кафедрой
АБиК Минфина России

Р. Е. Артюхин
руководитель Федерального казначейства

Е. В. Бушмин
председатель комитета
Совета Федерации по бюджету

Н. И. Малис
заведующая кафедрой
АБиК Минфина России

Т. Г. Нестеренко
заместитель Министра финансов России

Т. Э. Пирогова
директор Калужского филиала
АБиК Минфина России

Ю. Е. Путихин
директор Санкт-Петербургского филиала
АБиК Минфина России

Н. И. Пушкарская
проректор АБиК Минфина России

А. Л. Саватюгин
заместитель Министра финансов России

В. В. Савин
ответственный секретарь

Т. М. Сауляк
проректор АБиК Минфина России

С. Ф. Серегина
директор НИФИ
АБиК Минфина России

А. Г. Силуанов
заместитель Министра финансов России

В. Е. Чистова
заместитель Министра обороны России

Ф. И. Шамхалов
заместитель руководителя
Рособрнадзора

Л. И. Якобсон
первый проректор
Высшей школы экономики

Международный совет

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

Журнал включен 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

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Учредитель и издатель
ФГОУ ВПО Академия бюджета и казначейства
Министерства финансов Российской Федерации

Адрес: 101990, Москва, Златоустинский Малый пер., д. 7, стр. 1
Тел./факс: (495) 624-58-24
e-mail: info@abik.ru

Редакция
«Академия бюджета и казначейства Минфина России.
Финансовый журнал»

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

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

© ФГОУ ВПО АБиК Минфина России, 2009, 2010

Содержание

Актуальная тема

Н. П. Обухов
Инновационное развитие как магистральный путь выхода из кризиса 5

Н. И. Малис, И. В. Горский
Налоговая политика России: перспективы роста доходов бюджета 19

Ханно Бек, Дирк Венцель
Процедура признания неплатежеспособности стран Европейского союза 29

Исследования

П. Е. Жуков, О. А. Исаакян
Зависимость российского рынка ценных бумаг
от макроэкономических показателей и мировых индексов 39

С. Н. Гагарина
Формирование тарифов на основе прогнозирования
финансовых потребностей организаций ЖКХ 51

К. Е. Захаров
Государственный финансовый контроль: подходы к оценке эффективности 61

Дискуссии

Д. А. Поспелов
О безопасности как экономической категории 73

Е. Ю. Диркова
Вклад в простое товарищество деловой репутацией и деловыми связями 85

Практика

И. С. Егорова
Аудит управленческого учета как инструмент
повышения эффективности хозяйствования 95

Финансовая математика

В. И. Оселедец, И. В. Оселедец, Д. А. Поспелов
Предсказание двух и более финансовых рядов с помощью диагональной корреляции их совместной предыстории 105

А. И. Буравлев, В. В. Сердюков, Н. А. Сердюкова
Финансовое регулирование высокотехнологичного сектора экономики России и его эффективность 113

Методология

Е. П. Терновская, М. М. Новосельцева
Формирование кредитной политики коммерческого банка 119

Инновации

Демчук О. А.
Трактовка понятийного аппарата инвестиционно-банковской деятельности 129

Аналитика

Е. Г. Хоришко
Развитие бюджетного процесса в Ставропольском крае 143

Образование

О. Ф. Козаева
Роль библиотеки в учебной деятельности колледжа 151

История финансов

А. И. Полищук
Монетарная система России: история обособления и единства денежно-кредитной и валютной систем 155

Аннотации/Abstracts 165

Авторы/Authors 175

Ключевые слова:
инновации, экономический рост, кризис, научно-технический прогресс, модернизация

Н. П. Обухов, *к. э. н., доцент, руководитель Центра историко-финансовых исследований НИФИ АБиК Минфина России (**e-mail: nikobuhov@yandex.ru**)*

Инновационное развитие как магистральный путь выхода из кризиса

Мировой кризис 2007-2008 гг. принято называть финансовым, так как первоначально наиболее актуальными были вопросы эффективности банковско-финансовой системы и сохранения накоплений граждан. По мере развития кризиса на первый план стали выходить проблемы эффективности материального производства, так как население начало волноваться уже не за свои накопления, а за текущие доходы. Наступило понимание, что инновационная, финансовая, торговая деятельность без реального производства лишена экономического смысла. Ситуация, когда эффективность промышленного и сельскохозяйственного производства ниже эффективности торговых и финансовых организаций, отражает противоречия между теми структурами, которые формируют и теми, которые используют доходы от производства товаров.

ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Как известно, экономика является прогрессивной тогда, когда последствия нововведений распространяются максимально быстро и при минимальных социальных затратах. Вплоть до конца второй мировой войны экономическая наука практически не занималась вопросами влияния научно-технического прогресса на экономический рост.

В 1912 г. австрийский экономист Йозеф Шумпетер опубликовал ставший классическим труд под названием «Теория экономического развития», в котором он рассмотрел техническую инновацию как экономическое средство, примененное «героем-предпринимателем» в надежде получить более высокую прибыль[1].

[1] *Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — С. 136.*

Можно выделить несколько основных положений, на которые опираются почти все последователи инновационной концепции:

1. Двигателем прогресса в форме циклического движения является не всякое инвестирование в производство, а лишь инновации, то есть введение принципиально новых товаров, техники, форм производства и обмена.

2. Жизненный цикл инноваций рассматривается как «процесс созидательного разрушения».

3. Многочисленные жизненные циклы нововведений сливаются в пучки («кластеры»).

4. Концепция подвижного, динамического равновесия связана с разными видами инноваций.

Новая техника впервые внедряется во время большого кризиса, но ее широкое использование, ведущее к созданию новой экономической структуры, приходится на фазы восстановления и подъема. Таково общее правило. Инвестиции в новую технику происходят раньше, иногда даже в начале структурного кризиса, тогда как вложения в производство новых товаров растут позже, обычно уже в фазе восстановления экономики, ибо в большей степени зависят от благоприятной общехозяйственной конъюнктуры.

Вложения в новую технику начинают расти раньше, так как их главное предназначение — снизить издержки производства, сберечь либо живой труд, либо основной капитал, либо материалы и сырье, либо какую-то комбинацию производственных факторов. Чтобы достичь этих целей, не требуется расширения спроса на продукцию, а структурный кризис — как раз тот период, когда рыночный спрос находится в застое.

Главным источником длительного экономического подъема служат новые направления технологии, а не просто новые поколения в рамках одного направления. В его ходе создаются новые отрасли и секторы экономики, а старые претерпевают радикальные технические изменения. Дело начинается с разрозненного внедрения новой техники и технологии на ограниченном числе предприятий в отдельных отраслях, находит продолжение в постепенном проникновении новой техники во все большее число отраслей и, наконец, завершается всеобщим утверждением новой техники в качестве нормы, а не исключения. В ходе этих преобразований новые технологии совершенствуются и модернизируются, становясь все менее дорогостоящими и все более доступными.

Таким образом, в широком макроэкономическом смысле сдвиги в технологии и технике служат одним из главных причин изменений в отраслевой структуре экономики. Обратимся теперь к анализу зависимости отраслевой структуры от структуры потребления конечного продукта. Представим последнюю в соответствии с формулой расчета ВВП по расходам:

$$ВВП_{рас} = C + I + G + NX,$$

где C — потребление домашних хозяйств;
I — инвестиционные расходы;
G — государственные закупки товаров и услуг;
NX — расходы на чистый экспорт, т. е. экспорт минус импорт.

Структура производства в немалой степени зависит от того, как складывается динамика **личного потребления** населения. Это прежде всего заработная плата, непосредственно входящая в состав издержек производства отраслей и в строение их капитала. Уровень заработной платы, в свою очередь, определяется не только общеэкономической конъюнктурой и положением на рынке рабочей силы, но также и степенью организованности рабочих, относительной силой профсоюзов, влиянием корпораций, направленностью государственного вмешательства.

В свою очередь, **инвестиционные расходы**, в том числе капитальные вложения, зависят от потребности отраслей в основном капитале, то есть в машинах, оборудовании, производственных зданиях и сооружениях, что снова возвращает нас к отраслевой структуре и, следовательно, к технологиям.

Вместе с тем прибыльность вложений в большой степени связана с организационными формами экономики — от того, насколько они соответствуют потребностям роста и модернизации. Например, распространение акционерной формы в 30-60-х годах XIX века во многом помогло ускорить накопление капитала и осуществить крупномасштабные (по тем временам) капиталовложения в строительство железных дорог. Появление трестов и картелей в конце XIX века создало возможности для получения монопольной прибыли в ряде ключевых отраслей обрабатывающей промышленности, став важнейшим фактором привлечения капитала в черную металлургию, электротехническую промышленность, химию, нефтяную индустрию.

Главным рычагом, который приводит в движение всю экономическую структуру, является динамика прибыльности капиталовложений, как текущих, так и будущих. Наиболее важным критерием служат сравнительная прибыльность различных вариантов вложений капитала и сравнительный риск, связанный с ними. Средняя, то есть преобладающая фактическая норма прибыли является как бы эталоном для оценки потенциальной прибыли и риска, связанных с новыми вложениями. Чем выше преобладающая норма прибыли, тем больше поток вложений в существующую технику, уже доказавшую свою рентабельность, а также в небольшие ее модификации. Это обстоятельство само по себе способствует замедлению, а затем и прекращению роста средней нормы прибыли.

Идет постоянное сопоставление средней нормы прибыли с ожидаемой индивидуальной нормой прибыли для той или иной компании, что отражает частную оценку потенциальной прибыли от инноваций. Когда общая норма прибыли высока (т. е. в фазе длинного подъема), трудно сделать так, чтобы индивидуальная норма прибыли была еще выше. Следовательно, в этот период нет и серьезных стимулов вкладывать капитал в инновации.

Конечно, высокая средняя прибыль, если она сопровождается благоприятными условиями на денежном рынке, способствует финансированию базисных исследований, в ходе которых открываются принципиально новые направления техники. Однако лаг, существующий между временем самого изобретения и временем его реализации, приводит к тому, что экономические предпосылки для внедрения техники, способной приносить прибыль, отодвигаются на более поздний период, то есть на фазу кризиса.

В фазе кризиса, когда преобладающая норма прибыли низка, а подчас и вовсе отсутствует, рискованные вложения могут стать единственной надеждой на выживание. Верно, что в фазе кризиса финансовые возможности для крупных вложений в принципиально новую технику невелики. Но даже в небольших масштабах такое инвестирование приносит высокую прибыль и постепенно способствует тому, что общая норма прибыли перестает падать. Обесценение старого капитала помогает этому процессу.

Появляются компании, которые начинают внедрение инноваций. Намечается тенденция к росту прибыли, что дает импульс большим модернизациям как технологий, так и выпускаемой продукции. Начинается фаза восстановления.

Вначале, когда средства вкладывают в разработку нового продукта, успехи весьма скромны. Затем, когда в дело идут ключевые для достижения успеха знания, результаты улучшаются скачкообразно. Наконец, по мере инвестирования в продукт или процесс дополнительных средств технический прогресс становится весьма дорогостоящим и сталкивается с серьезными препятствиями, то есть достигает своего предела. Технологический предел указывает, какие технологии, машины и процессы скоро начнут устаревать. Способность менеджеров распознавать предел имеет решающее значение при определении успеха или неудачи компании, ибо это самый надежный ключ к выявлению момента, когда придется разрабатывать новую технологию.

Если достигнут предел, то, как ни старайся, продвижение вперед невозможно. Следовательно, для компании чрезвычайно важно осознать, когда технологический предел наступит, чтобы предвидеть перемены и перестать вкладывать деньги в то, что уже нельзя усовершенствовать. Для большинства компаний проблема состоит в том, что они этого не видят.

Для поддержания своей технической конкурентоспособности на рынке компания вынуждена увеличивать расходы на развитие техники более быстрыми, чем в прошлом, темпами, или же ей придется смириться со своим отставанием. Низкие темпы могут сделать компанию уязвимой перед атаками конкурентов или же предопределить снижение цен и прибылей. Близость к пределу означает, что все существенные возможности улучшения дел в предприятии на основе совершенствования технологии уже использованы. Чтобы предприятие продолжало расти и преуспевать в будущем, ему следует уделить больше внимания не технологической, а другим службам, скажем сбытовой, производственной или снабжения. Иными словами, когда достигнут предел для технологии, ключевые факторы успеха предприятия меняются. Действия и стратегии, которые обусловили успехи в прошлом, в будущем окажутся недостаточными. Зрелость технологии, т. е. ее приближение к пределу, — вот что открывает для конкурентов возможность догнать признанного лидера рынка. Если конкуренты лучше предвидят решающие факторы успеха, они обойдут лидеров.

Итак, «в ходе подъема сделаны огромные капиталовложения. Но требуется значительное время, чтобы инвестированный капитал окупился. Капитал воплощен в физической форме, привязанной к данному техническому направлению, к данным формам организации, и пока он не окупился, изъять его и заменить новым экономически невозможно, даже если есть физическая возможность.

Данная экономическая структура никогда не уступит свое место иной, пока не собрана большая часть ее плодов и не появилась иная, более прибыльная альтернатива. Для того чтобы капитал окупился и возникли более прибыльные варианты, требуется время. Его продолжительность зависит от двух обстоятельств: как быстро данная техническая революция исчерпает свой революционный инноваторский потенциал и превратится в эволюцию; и насколько быстро еще более новые технические направления проявят себя в более прибыльных деловых возможностях»[2].

---

[2] *Обухов Н. П. Некоторые аспекты мирового финансового кризиса // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — №2. — С. 24.*

Компаниям приходится принимать массу решений в условиях, когда результативность и экономичность вступают в противоречие, особенно при распределении ресурсов. Принципиальная ошибка состоит в том, что защищать старое неизменно представляется более экономичным, чем искать новое, по меньшей мере, до тех пор, пока конкуренты не взяли верх, используя новый подход. В традиционной финансовой теории нет методик учета альтернативных издержек или упущенной выгоды в связи с отказом вложить средства в новую технологию. Если бы такой учет существовал, решение вложить средства в существующую технологию, возможно, было бы пересмотрено.

Другая ошибка заключается в предположении, что вы будете достаточно рано знать о приближающемся разрыве, если разбираетесь в существующей технологии, запросах потребителя и характере конкуренции. Но большинство компаний не изучает технологические пределы и технические параметры продукции, они не понимают, до какого предела их технология способна дойти и с какими затратами это связано.

Третью ошибку компания допускает тогда, когда она убеждена, что понимает нужды потребителя.

КАК ПОВЫСИТЬ ТЕМПЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Каким образом сделать страну индустриальной как можно быстрее? В 50-х годах XX века ответ на этот вопрос был предметом дискуссии среди экономистов.

Сторонники теории сбалансированного роста (Р. Нурксе, А. Льюис, П. Розенштейн-Родан) считали, что инвестиционное усилие должно быть быстрым и массированным (bigpush) и направляться одновременно на социальные инфраструктуры и производительные отрасли. Индустриализация нескольких отраслей создаст эффект ускорения и будет благоприятным для всей остальной экономики.

Напротив, теория неравномерного роста, которая поддерживалась А. О. Хиршманном, Г. Мюрдалем, Ф. Перру и Ж. Дестанном де Берни, предусматривает форсированное развитие какой-либо одной отрасли промышленности (полюса развития). Такая стратегия тоже может быть плодотворной и ускорить процесс развития, если ее реализация осмысленна и тщательно подготовлена.

В современной России продолжаются споры на эту тему. Сторонники «**институциональной модернизации**» полагают, что необходимо проводить реформы, направленные на улучшение государственного управления, совершенствование законодательства и судебной системы, подавление коррупции и т. п. Если эти задачи будут решены хотя бы частично, то рынок в основном сам справится с задачей быстрого роста, а в случае трудностей ему поможет квалифицированное и честное государство[3]. Таким образом, задача ускорения экономического развития возлагается на рынок.

В частности, эффективность функционирования финансового рынка во многом зависит от того, как проводимая государством денежная и финансовая политика влияет на создание условий, при которых инвесторы готовы увеличивать реальный капитал, т. е. вкладывать средства в развитие реального сектора экономики.

---

[3] *Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. — М.: Деловая литература, 2007. — С. 120-121*

Два ключевых макроэкономических параметра инвестиций — реальная процентная ставка и темп роста экономики — зависят от мер бюджетно-налоговой (уровень дефицита бюджета и способы его финансирования) и денежно-кредитной политики (инфляция и номинальная процентная ставка). При планировании инвестиций компании, как правило, исходят из норм окупаемости, учитывающих премию за риск. Выгодность инвестиций оценивается сопоставлением не с номинальной ставкой процента, а с реальной, величина которой в момент планирования определяется ожиданиями, доверием к правительству и т. д.

«Если инвесторы требуют более высокой доходности акций по сравнению с доходностью реального капитала, исчисляемой относительно его восстановительной стоимости (издержек замещения), т. е. при заниженной рыночной оценке капитала, инвестиции оказываются ниже сбережений, возникает тенденция к депрессии»[4].

При этом правительство не может непосредственно воздействовать на изменения доходности акций на фондовом рынке, но оно способно через регулирование предложения денег и государственных обязательств воздействовать на рыночную оценку капитала, таким образом повышая экономическую активность и улучшая инвестиционный климат.

Сторонники «**проектного подхода**» отмечают, что «в условиях низкой эффективности российской экономики усилия по созданию рыночных институтов слабо результативны. Сами же институты фактически работают на закрепление экспортно-сырьевой модели развития». Поэтому необходима «капитализация сравнительных преимуществ российской экономики», то есть интенсификация вложений в сектора и отрасли, обладающие потенциальной конкурентоспособностью. В дальнейшем доходы, полученные от реализации этих проектов, следует направить на «обеспечение технологической модернизации основной массы обрабатывающих отраслей»[5].

Как известно, научно-технический прогресс возник в период первой промышленной революции, сложился как массовое явление во второй половине XIX века, и лишь в XX столетии вся техника стала развиваться на научной основе[6].

Эпохальной инновацией в структуре экономики стало утверждение ведущей роли машинной индустрии. Преобладавшее прежде сельское хозяйство превратилось в придаток индустрии — поставщика сырья и наемных работников, рынок сбыта промышленной продукции.

Наука и образование обслуживали прежде всего нужды промышленности в технических изобретениях и квалифицированных работниках. Поэтому вполне обоснованно восторжествовавшие технологический и экономический способы производства назвали индустриальными.

Многие экономисты считают, что волны нововведений за последние 250 лет набегали более или менее регулярно — примерно 50-летними циклами. В первые несколько лет цикла происходит накопление нового технологического потенциала. Потом наступает период, когда нововведения начинают стремительно завоевывать производство, а затем в ходе их коммерческой эксплуатации темп роста постепенно замедляется.

---

[4] *Маневич В. Е. Финансовый кризис в России: причины, динамика, возможности преодоления // Вестник института экономики РАН. — 2009 — №1.*

[5] *Мау В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. — 2008. — № 2.*

[6] *Бернал Дж. Наука в истории общества / Пер. с англ. — М.: изд-во иностранной литературы, 1956. — С. 288.*

Эту теорию впервые высказал русский экономист Николай Кондратьев. В 1930 г. ее подхватил немецкий экономист Йозеф Шумпетер. Он доказал, что первая волна продолжалась с 1790 по 1840 г., и в ее основе лежали преимущественно новые технологии в текстильной промышленности, использовавшие возможности угля и энергии пара.

Вторая волна охватывала 1840—1890 гг. и была непосредственно связана с развитием железнодорожного транспорта и механизацией производства.

Третья волна (1890—1940 гг.) базировалась на использовании электроэнергии, двигателей внутреннего сгорания и на успехах химии. Четвертая волна (с 1940 по 1990 гг.) основана на электронике, однако некоторые исследователи полагают, что темп нововведений не замедлился, как это было между предшествующими циклами.

С. Ю. Глазьев в своих изысканиях в области долгосрочной мегатехнологической динамики[7] отмечает, что в мире фиксируется закономерное становление в недрах «современного» — пятого — технологического уклада, основанного на микроэлектронике и информационных технологиях, нового, шестого уклада, связанного с развитием нанотехнологий, способных создавать новые структуры неживой и живой материи.

Также С. Ю. Глазьев считает, что постсоветская Россия, где расширение пятого технологического уклада происходит на импортной базе и носит догоняющий характер, отстает также в отношении становления шестого. При этом если в ведущих державах мира начальная фаза замещения доминирующего технологического уклада новым сопровождается беспрецедентным финансовым кризисом, переходящим в длинноволновую депрессию, то для стран развивающихся открываются возможности опережающего экономического роста. Не будучи отягощены избыточными мощностями устаревших технологий, они в меньшей мере подвержены структурному кризису, соответственно сталкиваются с меньшими масштабами обесценения капитала. Динамичное освоение базовых технологий и развертывание новых производств предоставляет им шанс, опередив развитые страны в структурной перестройке экономики, оседлать еще не разогнавшуюся очередную длинную волну экономического роста. Именно по этому алгоритму обеспечивались «экономические чудеса» прошлого века.

Мировой опыт показывает, что в последнее десятилетие наибольших успехов в хозяйственном развитии добиваются инновационно ориентированные предприятия. К таким структурам в первую очередь можно отнести многие корпорации и фирмы США, Японии, Великобритании, Германии. В этих государствах стержнем экономической стратегии является не просто развитие высокотехнологических производств, а достижение инновационной сбалансированности, т. е. оптимизации роли и величины инновационного компонента. Такой подход формирует особое отношение бизнеса и общества к развитию наукоемких технологически сложных производств и широкомасштабному проведению НИОКР, что и предопределяет движение экономики по инновационному пути.

---

[7] *См.: Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993; Глазьев С. Ю. Глобальный кризис, его российское преломление и реакция федеральных властей // Российский экономический журнал. — 2008. — № 9-10.; Глазьев С. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции (заключительный раздел доклада «Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов» к обсуждению на заседании экономической секции Отделения общественных наук РАН). — 2007.*

Одна из наиболее важных проблем — серьезные перемены в области научно-технической стратегии, в первую очередь перенесение центра тяжести с обширного заимствования иностранных достижений на форсирование самостоятельных исследований и разработок по наиболее перспективным направлениям науки и техники. В связи с этим возникают задачи качественного совершенствования научно-технического потенциала, переориентации его отдельных составляющих, оптимизации организационных форм проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), эффективного маневрирования ресурсами, находящимися в руках государства и частного сектора, изыскания новых форм взаимодействия с зарубежными партнерами. Так, например, в Японии финансовое обеспечение научно-технического развития исходит в основном от частного сектора. Это, естественно, не может не подчинять научно-технический прогресс в стране коммерческим интересам частных фирм, проявляющих максимальную заинтересованность в таких исследованиях и разработках, которые обеспечивают достаточно быструю практическую отдачу, и потому стремящихся вкладывать основные средства в их завершающий этап — опытно-конструкторские разработки.

Однако проводятся и государственные мероприятия, направленные на развитие приоритетных отраслей. Во-первых, это финансовые льготы, такие, например, как ускоренная амортизация. В 50-е годы, когда приоритетной отраслью было автомобилестроение, разрешалось списывать 50 % стоимости нового автомобильного завода в первый год эксплуатации. К середине 80-х годов, однако, ускоренная амортизация уже не практикуется для старых базовых отраслей. Она распространена на сферу «высокой технологии», где на новых заводах разрешено списывать до 30 % стоимости машин и оборудования, а также до 15 % стоимости сооружений в первый год эксплуатации.

Помимо ускоренной амортизации финансовые льготы включают стимулирование НИОКР с помощью налоговой политики. Так, если расходы компании на исследования и разработки превышают максимальный уровень, достигнутый в предыдущие 10 лет, то сумма дохода, подлежащая налогообложению, снижается до 20 %.

Важным элементом политики стимулирования отраслей «высокой технологии» в Японии является координирующая деятельность Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП), направленная на предотвращение дублирования НИОКР в частном секторе. Этим достигается серьезная экономия в расходах на НИОКР в рамках всей национальной экономики. Развитию этих отраслей в Японии содействует практика совместных проектов, в которых участвуют МВТП и ведущие компании страны. В рамках таких проектов объединяются возможности государственных организаций и частных фирм, что дает значительный коммерческий эффект. Кроме того, японская администрация не отказывается от того, чтобы создать предпочтительные условия некоторым ведущим фирмам в отраслях «высокой технологии». Важным рычагом привлечения частного капитала к участию в осуществлении национальных научно-технических программ служат правительственные субсидии, дотации, налоговые и амортизационные льготы, предоставляемые промышленным компаниям, а также частным научно-исследовательским учреждениям и университетам.

Таким образом, вырисовывается цельная стратегия японского правительства по стимулированию развития приоритетных отраслей. Однако эта стратегия не является чем-то принципиально новым — это продолжение курса на создание набора высокоразвитых отраслей промышленности.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Таким образом, государственное регулирование и прямое финансирование инвестиций в инфраструктуру и отрасли социальной сферы — необходимая составляющая эффективной рыночной экономики. Но подавляющую часть валовых инвестиций должны составлять частные капитальные вложения.

Среди микроэкономических инструментов регулирования инвестиций на первом месте стоят меры, непосредственно влияющие на объем фондов, остающихся в распоряжении фирмы. Средства, которые потенциально могут быть направлены на финансирование инвестиций, состоят из амортизационного фонда и нераспределенной прибыли.

Амортизационные отчисления на разные виды капитальных активов задаются налоговым режимом государства, так как эти средства вычитаются из подлежащей налогообложению прибыли предприятия. Соответственно, наиболее выгодным для компаний будет режим ускоренного списания стоимости оборудования, при котором можно вернуть затраченные на капиталовложения средства еще до того, как введенные мощности выйдут из строя и потребуют замены.

Величина прибыли, которая остается в распоряжении компании для осуществления инвестиций, определяется тем, какую часть прибыли акционеры распределят в качестве дивидендов. Эти решения во многом зависят от ставки налога на прибыль и опосредованно — от режима налогообложения дивидендов и процентных доходов.

К возросшей роли государства относится и тщательный анализ направлений технического развития, наблюдение за темпами развития инновационного процесса и склонностью к предпринимательству, инициирование программ, позволяющих ускорить развитие или обеспечить получение ключевых технологий.

Меры воздействия государства на внедрение инноваций можно разделить на прямые и косвенные. Их соотношение определяется экономической ситуацией в стране и избранной концепцией государственного регулирования. Акцент делается либо на механизм рынка, либо на государственное регулирование.

Сегодня не оправдало себя представление, что рыночной экономике соответствуют косвенные (экономические) методы регулирования. Постулат, что свободные рынки — самый эффективный механизм распределения ресурсов и рисков, которого придерживались на Западе и в США почти четверть века, отвергнут. Прямые методы регулирования инновационных отношений государством состоят в непосредственном участии государственных институтов в различного рода НИР и НИОКР.

В силу ограниченности средств государственного бюджета при этом неизбежны избирательность поддержки инновационных проектов, жесткая конкуренция между организациями за получение необходимых средств. Результатом такого соперничества является, как правило, относительно рациональный выбор приоритетных инновационных идей. Поддержание динамичной конкуренции инновационных идей достигается путем создания экспертной системы отбора проектов.

Другая форма государственного регулирования инноваций характеризуется масштабностью государственного влияния на всех этапах реализации инновационного проекта, от момента авансирования денежных средств на реализацию инновационной идеи до формирования спроса на нововведение. Она предполагает контрактное финансирование на основе государственных целевых программ поддержки

нововведений. Контрактное финансирование представляет собой один из важнейших элементов системы контрактных отношений, определяемых договором между заказчиком и подрядчиком. Условия такого договора охватывают сроки начала и завершения работ, вопросы разделения труда между исполнителями, взаимные обязательства, экономические санкции и т. д. Государственные контракты реализуются преимущественно посредством фиксированных цен или возмещения издержек производства — способов, различающихся между собой по степени ответственности исполнителя и по форме получения прибыли.

Косвенные методы, используемые в государственной инновационной политике, предполагают стимулирование инновационных процессов преимущественно путем создания благоприятного климата для новаторской деятельности. Решающую роль в этом играет политика оптимизации налогового и амортизационного процессов, их законодательное регулирование. При этом расходы на проведение НИОКР могут способствовать снижению налогооблагаемого дохода и, следовательно, общей суммы налогов, так что при прочих равных условиях предприятия отдают предпочтение расходованию денежных средств на нововведения. Политика ускоренной амортизации позволяет предприятиям в короткие сроки окупить основной капитал. В результате на макроуровне происходит активизация инвестирования в радикальные инновационные процессы.

Анализ инновационной политики государства позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, как составная часть системы государственного регулирования экономики инновационная политика использует единые для всей экономической политики методы воздействия, в силу чего ее результативность обусловливается согласованностью всех составляющих государственного экономического курса.

Во-вторых, целенаправленное воздействие на инновационную стратегию организаций оказывают государственные программы, способствующие активной реализации нововведений, в частности путем законодательной и материальной поддержки развития науки, подготовки научных и инженерных кадров, эффективно работающих систем экспертного отбора инновационных проектов, заказов, преимущественно в форме контрактов на проведение НИОКР, стимулирования кооперации промышленных компаний и университетов.

В-третьих, как выразитель общенациональных интересов государство формирует перспективную направленность инновационной политики.

СТРАТЕГИЯ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Сегодня в России главная задача — сделать высокие темпы экономического роста устойчивыми, перейти к новой модели развития, обеспечить высокие темпы роста производительности труда и повышение конкурентоспособности отечественных отраслей и компаний.

Выступая на заседании Госсовета в феврале 2008 г., где речь шла о стратегии развития России до 2020 г., В. Путин назвал одним из факторов радикального повышения эффективности хозяйства «...изменение практически всех используемых в России технологий, почти всего парка машин и оборудования»[8].

[8] *Выступление В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года». — Официальный сайт Президента России (http://www.kremlin.ru).*

В России средний возраст оборудования составляет 21,2 года. При коэффициенте обновления основных фондов промышленности за 2004 г. 1,9 % и коэффициенте выбытия 1,0 % (по крупным и средним коммерческим организациям) каких-либо перспектив омоложения парка оборудования за счет интенсивной замены устаревших средств труда не предвидится.

В 2007 г. коэффициент обновления основных фондов по хозяйству в целом составил 3,9 %, коэффициент выбытия — 1,0 %, износ основных фондов — 46,3 %, по машинам и оборудованию — 51,2% . Из этих цифр следуют два главных вывода. Первый — в промышленности продолжает использоваться старое оборудование; второй — с такими темпами выбытия никакой инновационной экономики построить невозможно.

Согласно опросу Российского экономического барометра и Центра промышленных и инвестиционных исследований ИМЭМО РАН в 2007 г., 41 % промышленных предприятий России используют старые советские основные фонды, 44 % — модернизированные советские фонды, 29 % — импортное оборудование. За последние три года 42 % предприятий закупали импортное оборудование, 84 % — компьютеры и программы[9]. Тенденция к закупке импортного оборудования просматривается, но преобладает использование старых советских фондов.

Инновации в различных элементах производительных сил общества как общественных (созданных трудом человека), так и естественных (природные условия) определяют и инновационный рост производительности индивидуального и общественного труда.

Рыночный механизм, во всяком случае, той модели, которая внедрена в экономику России, не способствует повышению производительности труда на предприятиях, экономии затрат прошлого труда, снижению себестоимости, улучшению качества продукции, разработке и внедрению нововведений. Целые отрасли народного хозяйства не в состоянии конкурировать с импортной продукцией. Не случайно Центральный банк России опасается давать кредиты российским производителям по более низким процентам, поскольку нет уверенности в их платежеспособности.

Не только собственно рыночный механизм, но и механизм государственного регулирования, входящий в структуру смешанной экономики и способный влиять на политику корпораций и национальной финансовой системы, пока не отлажен.

Динамика инвестиций на протяжении последних лет отличается нестабильностью, сохранением однобокой отраслевой направленности и ограниченностью источников кредитования. При этом в структуре инвестиций продолжают преобладать вложения в пассивную часть основных фондов — здания и сооружения, что негативно сказывается на развитии отраслей по производству отечественного оборудования.

Как и раньше, основную долю инвестиций составляют капиталовложения в добывающие отрасли (21,6 % в общем объеме инвестиций в основной капитал в I кв. 2008 г. и 20,7 % — в I кв. 2009 г.), транспорт и связь (соответственно 23,6 и 25,6 %), в том числе транспортирование по трубопроводам (8,4 и 13,3 %), операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (12,5 и 10,2 %), в то время как и без того незначительная доля инвестиций в производство машин и оборудования снизилась с 0,8 до 0,6 %, в химическое производство — с 2,0 % до 1,4 %. Сократились и абсолютные объемы инвестиций в этих отраслях.

---

[9] *Российский статистический ежегодник. — Росстат, 2007; Россия в цифрах. — Росстат, 2008.*

Актуальным остается вопрос об источниках инвестиций, среди которых основную долю по-прежнему составляют собственные средства предприятия. Однако их объем по сравнению с 2008 г. сократился. Практически по всем отраслям увеличивалась доля убыточных предприятий. В I кв. 2009 г. по сравнению с соответствующим периодом 2008 г. она возросла на 5,2 п.п. и составила 39,5 %. На этом фоне в структуре источников инвестиций несколько увеличилась доля кредитов банков (с 10,4 до 13,4 %). Однако доступность кредитов для отраслей с низкой рентабельностью, особенно в условиях ухудшения их финансового состояния, остается ограниченной, учитывая возросшие требования к обеспечению и ставки по кредитам, которые превышают не только ставку рефинансирования Центрального банка, но и уровень инфляции. Необходимо использовать ситуацию, сложившуюся в банковском секторе, где в пассивах банков существенно выросли государственные средства. Так, удельный вес кредитов, депозитов и прочих привлеченных средств, полученных кредитными организациями от Банка России, достиг на начало мая 2009 г. 10,1 % (для сравнения — на 1 января 2008 г. эта доля составляла 0,2 %). Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора к маю 2009 г. по сравнению с началом 2008 г. увеличился почти втрое (с 1,3 до 3,6 %), что заставляет банки ужесточать условия кредитования и ограничивать круг потенциальных заемщиков[10].

Неблагоприятную динамику имеет в последние годы структура иностранных инвестиций, среди которых доля прямых инвестиций сократилась с 40,4 % в 2000 г. до 23,0 % в 2007 г., в то время как доля прочих кредитов выросла почти в 1,5 раза. В 2008 г. эта тенденция усилилась, что обусловило в конечном итоге существенный рост внешнего долга, проблему возврата которого еще предстоит решать.

Такая направленность инвестиций не позволяет существенно снизить зависимость российской экономики от экспорта и стимулировать инновационный путь развития.

Низкие показатели производительности российских предприятий и компаний объясняются разными причинами. Главные — технологическая отсталость, устаревшее оборудование, низкая квалификация кадров. Кроме того, на показатель производительности влияют некоторые особенности организации производства. Так, за рубежом, как правило, значительная часть вспомогательных функций (ремонт, транспорт, энергетика и др.) выполняются специализированными компаниями, которые не входят в состав самих этих предприятий. Именно поэтому численность персонала на российских предприятиях зачастую относительно завышена.

Однако самой главной проблемой остается низкий технический уровень производства. Решить эту проблему можно только путем кардинальной модернизации технологий, кадровой, управляющей и инфраструктурной базы хозяйства.

В 2007 г. Минэкономразвития РФ впервые за годы реформ представило проект долгосрочной концепции социально-экономического развития страны до 2020 г., где предложен по сути трехэтапный переход к модели инновационного, социально ориентированного развития: 2008–2012 гг.; 2013–2017 гг.; 2018–2020 гг. Правомерно выделить здесь главную идею — особенность перехода к инновационному типу развития состоит в том, что стране предстоит одновременно решать задачи догоняющего и опережающего развития. В условиях мировой конкуренции

[10] *Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. — 2009.*

и открытой экономики вряд ли можно догнать развитые страны по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах экономики, которые определяют прогрессивную специализацию России в мировом хозяйстве.

Переход к инновационному развитию предполагает создание новой технологической базы. Поэтому в концепции министерства проблема формулируется так: отставание в развитии новых технологий последнего поколения может резко снизить конкурентоспособность российской экономики и отбросить ее на периферию мирового развития. Выходу из подобной ситуации будет способствовать решение следующих задач: формирование комплекса высокотехнологичных отраслей и укрепление позиции России на мировом рынке наукоемкой продукции; модернизация традиционных отраслей экономики, в том числе глобально ориентированных специализированных производств.

Как известно, ядро инновационного развития составляет машиностроение. На современном этапе все его виды должны быть наукоемкими и высокотехнологичными, что требует разработки программно-целевой национальной стратегии. Высокая доля НИОКР в стоимости современных машин и оборудования обусловливает широкую бюджетную поддержку разработки и освоения новых моделей техники, а также лизинга и других форм стимулирования обновления машин и оборудования. Страны-лидеры не заинтересованы обеспечивать Россию новой техникой. Они включают в национальные долгосрочные стратегии развитие собственного машиностроения. Ряд стран, в том числе Китай, реализует долгосрочную стратегию машиностроения, зачастую за бесценок скупая технологии и патенты у России.

Коренная модернизация основных фондов тесно связана с их реструктуризацией. Успех этого процесса в значительной степени зависит от государственной политики, ее способности устанавливать приоритеты, выявлять слабые места рынка, своевременно вносить изменения в юридическую и налоговую системы, разрешать конфликты между различными лоббирующими группами.

Широкомасштабное стимулирование модернизации необходимо осуществлять через налоговые льготы на закупку технологического оборудования, отмену пошлин и НДС по его импорту, закупку за рубежом оборудования по заявкам компаний через «институты развития» и предоставление его в лизинг.

Восстановление и развитие машиностроения в России должно опираться в основном на внутренние ресурсы. Иностранный капитал в эту отрасль не спешит. Целесообразно сделать машиностроение одним из главных направлений рефинансирования капитала добывающих отраслей через систему перераспределения природной ренты.

Для радикального изменения технологической базы страны необходимо:

— вывести из оборота старое советское оборудование в возрасте свыше 15 лет (в промышленности его доля достигает 74 %), ввести штрафные санкции за использование устаревшего, несколько раз самортизированного оборудования и плату за фонды старше, например, 15 лет;

— разрешить ускоренную амортизацию для нового высокотехнологичного оборудования, расширить права предприятий в этой области;

— создать условия для льготного целевого кредитования инвестиций в основной капитал и льготного импорта высокотехнологичных машин и оборудования (например, через государственные финансовые структуры и/или под государственные гарантии).

Для резкого повышения производительности труда и инновационного развития необходима не только новая, качественно более совершенная техника, но и высококвалифицированная рабочая сила: от рабочих и техников до инженеров, управленцев и ученых.

На наш взгляд, внутренним источником экономического развития России должны быть не денежные средства, а накопление реальных ликвидных ресурсов, созданных за счет роста производительности труда, обусловленного прежде всего человеческим фактором (знаниями и добросовестным трудом), дополненных новейшими технологиями производства.

Итак, проблема преодоления технологической отсталости в сложившихся социально-экономических условиях с учетом состояния мировой экономики требует формирования нового технологического уклада, многократного повышения инновационной и инвестиционной активности, усиления воздействия государства на динамику и направленность экономического роста.

Библиография

1. Выступление В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» [Электронный ресурс]: Официальный сайт Президента России. — Режим доступа: (http://www.kremlin.ru).
2. Бейтон, А., Казорла, А., Долло, К., Дре, А . М. 25 ключевых книг по экономике. — Урал LTD, 1999.
3. Бернал, Дж. Наука в истории общества /Пер. с англ. — М.: Иностранная литература, 1956.
4. Глазьев, С. Перспективы развития российской экономики в условиях глобальной конкуренции (заключительный раздел доклада «Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов» к обсуждению на заседании экономической секции Отделения общественных наук РАН). — 2007. — № 1–2.
5. Глазьев, С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993.
6. Глобальный кризис, его российское преломление и реакция федеральных властей // Российский экономический журнал. — 2008. — № 9-10.
7. Мау, В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. — 2008. — № 2.
8. Иванов, Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира // Вопросы экономики. — 2008. — № 5.
9. Маневич, В. Е. Финансовый кризис в России: причины, динамика, возможности преодоления. // «Вестник института экономики РАН». — 2009. — №1.
10. Меньшиков, С. М., Клименко, Л. А. Длинные волны в экономике. — М.: Международные отношения, 1989.
11. Российское экономическое чудо: сделаем сами. Прогноз развития экономики России до 2020 года. — М.: Деловая литература, 2007.
12. Российский статистический ежегодник. — М.: Росстат, 2007.
13. Россия в цифрах. — М.: Росстат, 2008.
14. Томпсон, А., Формби, Дж. Экономика фирмы. — М.: Бином, 1998.
15. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.

Ключевые слова:
доходы бюджета,
налоговая политика,
налог на прибыль,
НДС, НДПИ

Н. И. Малис, *к. э. н.,*
профессор, зав. кафедрой «Государственные доходы»
Академии бюджета и казначейства Минфина России
*(**e-mail: gdohod@ abik.ru**)*
И. В. Горский, *руководитель Центра анализа доходов*
НИФИ АБиК Минфина России
*(**e-mail: nalog@nifi-abik.ru**)*

Налоговая политика России: перспективы роста доходов бюджета

Миновав острую фазу кризиса, Россия столкнулась с дефицитом бюджета, а тем самым с необходимостью корректировки фискальной политики и ее составной части — политики доходов. В проекте «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» предусматривается широкий круг первоочередных мер по совершенствованию налоговых отношений, затрагивающих почти все налоги и налоговое администрирование. Разумеется, планируемые меры не претендуют на роль исчерпывающих и безупречных. В этой связи, на наш взгляд, определенный интерес представляет рассмотрение современных проблем и направлений развития налогообложения в свете как предшествующей налоговой политики, так и ее перспектив.

Главное место в бюджетных поступлениях занимают налоги. Что касается доходов от внешнеэкономической деятельности, то возможность влияния на эту статью дохода весьма ограничена в силу ее высокой зависимости от мировых цен. Если говорить о прочих («других») доходах, то их роль не столь высока; к тому же они также в значительной своей части (доходы от размещения средств бюджета, от управления средствами Резервного фонда и др.) практически не поддаются регулированию. В табл. 1 представлена структура доходов бюджета Российской Федерации в период 2008-2009 гг.

В статье использованы материалы, подготовленные сотрудниками Центра анализа доходов НИФИ АБиК Минфина России О. В. Медведевым, Е. Г. Лебединской, Т. И. Семкиной и Е. А. Юдиным.

Таблица 1

Укрупненная структура доходов консолидированного бюджета Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов (январь-ноябрь 2008-2009 гг.)

	Январь-ноябрь 2009 г.		Январь-ноябрь 2008 г.		Январь-ноябрь 2009 г. к январю-ноябрю 2008 г., %
	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	
Доходы — всего	11871,7	100	14743,2	100	80,5
из них:					
налоговые доходы*	8309,4	70,0	10334,1	70,1	80,4
доходы от внешнеэкономической деятельности	2309,8	19,5	3340,5	22,7	69,1
другие доходы	1252,5	10,5	1068,6	7,2	117,2

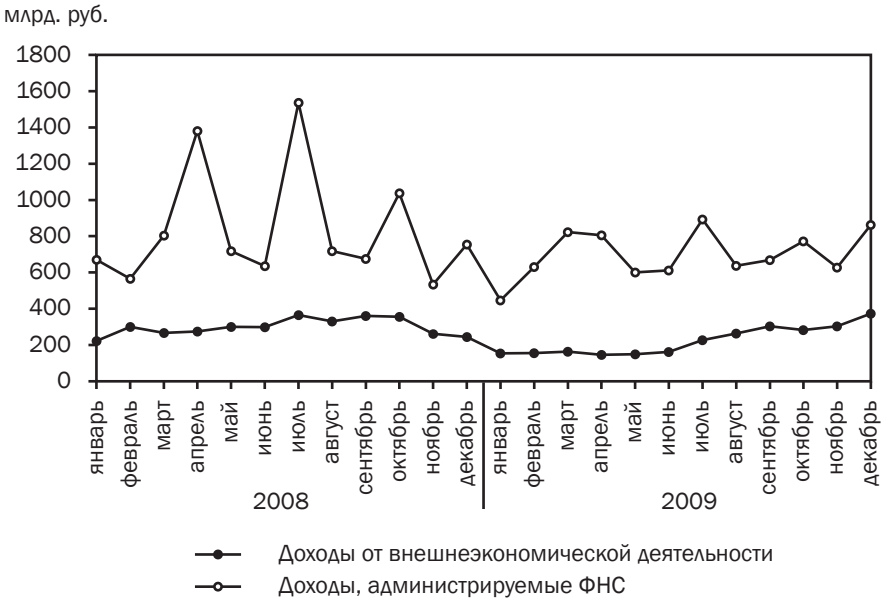
Источник: данные Росстата

** Включая налог на прибыль организаций, НДФЛ, налоги и взносы на социальные нужды, НДС, акцизы, налоги на совокупный доход, налоги на имущество, налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, задолженность и перерасчеты по налогам, сборам и иным обязательным платежам.*

Таким образом, при анализе динамики основных доходов за два последних года становится очевидно, что в центре реальной политики доходов остаются налоги, т. е. налоговая политика.

Рисунок 1

Поступление в бюджетную систему Российской Федерации доходов, администрируемых ФНС России, и доходов от внешнеэкономической деятельности в 2008-2009 гг.



Источник: данные Федерального казначейства, ФНС России

На всем протяжении российских экономических реформ налоги оставались объектом неослабевающей критики со стороны всех слоев общества. Правительство не могло противостоять различным лоббистским группировкам и, во-первых, проводило в жизнь как абсолютную ценность идею снижения налогового бремени, а, во-вторых, использовало налоги в качестве универсального инструмента для решения самых разнообразных социально-экономических задач.

Нельзя не отметить тот факт, что либеральная налоговая политика имела под собой некоторые основания. В частности, благоприятная для России внешнеэкономическая конъюнктура на рынках энергоресурсов до последнего времени способствовала стабилизации экономического положения и хорошей наполняемости бюджета. Солидная материальная основа государства, да еще с немалыми «излишками», невольно послужила причиной оптимистического взгляда власти и бизнеса на налоги, выразившегося в необдуманных налоговых новациях, а процесс упрощения системы налогов стал в какой-то мере отождествляться с уменьшением их числа или введением облегченных налоговых режимов для широкого круга налогоплательщиков.

Накопившиеся финансовые ресурсы государства в виде разнообразных резервов оправдывали притязания бизнеса на налоговые послабления: действительно, если власть не знает, как использовать деньги, почему бы какую-то их долю не передать частному сектору (в том числе через снижение налогов). Это притязание подкреплялось также идеей заведомого превосходства частного сектора над государством в эффективности использования ресурсов.

Грянувший кризис показал, что либеральная российская налоговая система не имела существенного запаса сил и пространства для маневра, а принятые в отношении налогов антикризисные меры оказались не слишком эффективными[1].

Игнорирование фискальной функции налогов и постоянное и упорное навязывание налогообложению несвойственных ему целей регулирования позволило экспертам МВФ еще в 1995 г. так оценить ситуацию: «... в России система налогообложения рассматривается органами государственного управления в принципе как инструмент политики стимулирования той или иной отрасли, сектора, социальной группы и т. д., а не как механизм, призванный получать средства с возможно минимальными искажениями»[2]. Это замечание в полной мере сохраняет свое значение до сих пор.

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью перехода к инновационной экономике и тем, что надежды в этом деле в очередной раз возлагаются на налоговые рычаги. Но нет никаких доказательств, что бесчисленные побуждения российских предприятий к инвестициям с помощью регулирования налогов дали заметный результат в недавнем прошлом, – не дадут они его в и недалеком будущем применительно к инновациям.

В самом деле, если инвестиции, которые по сути своей являются главным фактором развития производства и получения прибыли, не востребованы бизнесом, то существуют другие способы достижения экономических результатов, другие факторы доходности и другие стимулы к предпринимательству. На этот счет имеются разные точки зрения, но к налогам они имеют слабое отношение. Другими словами, парадоксы российского бизнеса, по всей вероятности, порождены сбоями в следовании фундаментальным принципам экономики, поэтому, мягко говоря, наивно уповать на налоговые «припарки». Почему, к примеру, внедрение энергосберегающих технологий должно стимулироваться снижением не затрат (т. е. внедрением новых прогрессивных технологий), а налогов? Реальность такова: введение налоговых льгот каждый раз обнаруживает их неэффективность, что по господствующей логике налогообложения требует усиления стимулирующей роли налогов и новых, «более действенных» льгот.

---

[1] *См., например: Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики. – ГУ-ВШЭ, МАЦ (http://institutiones.com/general/1197-ocenka-antikrizisnyh-mer.html).*

[2] *Российская Федерация: налоговая политика и увеличение налоговых поступлений. – МВФ, 1995. – С. 7.*

Сокращение поступлений администрируемых Федеральной налоговой службой налогов в бюджетную систему РФ в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом превысило 20 %. Динамика и структура поступлений отдельных видов налогов представлена в табл. 2.

Таблица 2

Поступление налогов в бюджетную систему РФ в 2008-2009 гг. (млрд руб.)

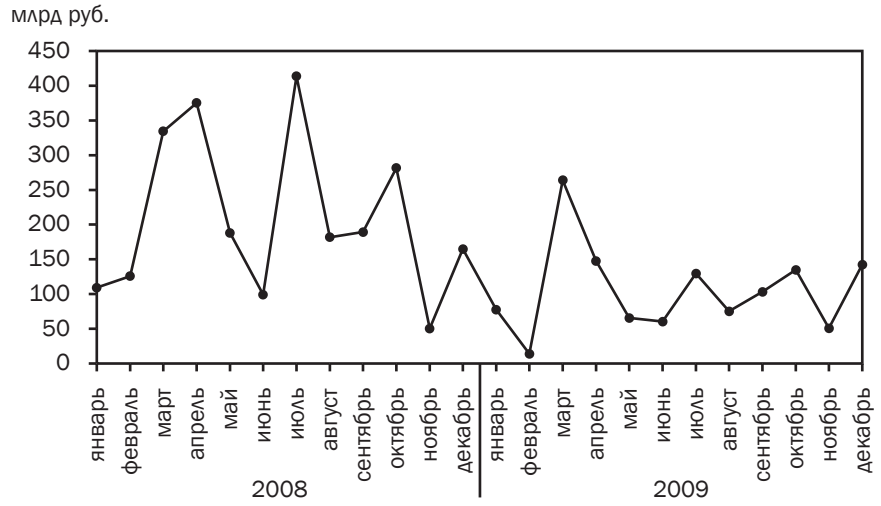
	2008 г.	2009 г.	Изменение по ср. с 2008 г, %
Всего	7967,8	6307,0	79,2
в т. ч.			
федеральные налоги и сборы	7265,0	5543,0	76,3
из них:			
налог на прибыль организаций	2509,4	1263,2	50,3
налог на добавленную стоимость	1038,7	1207,1	116,2
акцизы	314,7	327,4	104,0
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1723,3	1064,0	61,7
остальные федеральные налоги и сборы	1678,9	1681,3	100,1
Региональные налоги и сборы	403,7	459,3	113,8
Местные налоги и сборы	90,7	111,1	122,5
Налоги со специальным налоговым режимом	208,4	193,7	92,9

Источник: данные ФНС России

В наибольшей мере кризис отразился на поступлении налога на прибыль. При этом вклад снижения ставки налога в 50-процентное падение платежей по этому налогу незначителен.

Рисунок 2

Поступление налога на прибыль организаций в бюджетную систему РФ в 2008-2009 гг.



Источник: данные Федерального казначейства

В дополнение к содержащимся в проекте Основных направлений предложениям по возможному изменению порядка расчета налога на прибыль и других налогов можно рассмотреть следующие меры.

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ

На снижение налоговой базы 2009 г. несомненно повлияли новые правила включения в затраты сумм амортизации. Во-первых, это касается возможности единовременного списания от 10 до 30 % стоимости приобретенных основных средств в зависимости от того, к какой амортизационной группе они относятся в момент их постановки на учет (амортизационная премия), что в ряде случаев предопределяет получение налогоплательщиком убытка в том налоговом (отчетном) периоде, когда это произошло. В том же направлении действует предоставленная налогоплательщикам возможность применения нелинейного (ускоренного) метода начисления амортизации, позволяющего отнести на расходы до 50 % первоначальной стоимости основных средств в течение четверти срока их полезного использования. Указанный убыток продолжит негативно влиять на размеры налоговой базы и в течение последующих налоговых периодов, поскольку налоговая база может снижаться на его величину в течение 10 лет.

Никаких ограничений по величине переноса убытка на будущее в налоговом законодательстве последних лет не предусмотрено, поэтому потенциально налоговая база в течение нескольких налоговых периодов может отсутствовать. Представляется, что списание убытка на налоговую базу последующих налоговых периодов должно быть ограничено. Логичным было бы разрешить организациям уменьшение налоговой базы на убытки предшествующих налоговых периодов в размере не более 50 %. Такое нововведение не ограничит налогоплательщиков в возможности списания убытков, но несколько растянет этот процесс во времени, что даст возможность исключения резкой неравномерности получения налоговых доходов.

При включении затрат на НИОКР в налоговую базу необходимо ограничить круг расходов специальным перечнем, а также ввести нормирование величины включаемых в затраты косвенных расходов для предотвращения их неоправданного увеличения за счет снижения расходов, списываемых без применения повышающего коэффициента.

Предполагаемое введение еще одного вида резерва по налогу на прибыль (резерва предстоящих расходов на НИОКР) является спорным и с позиций целесообразности увеличения количества резервов, и с позиций необходимости именно этого резерва. Несмотря на то, что неиспользованные размеры резерва, видимо, будут включены в налоговую базу следующего налогового периода в составе внереализационных доходов, указанное нововведение предполагает необоснованную возможность отсрочки платежей по налогу.

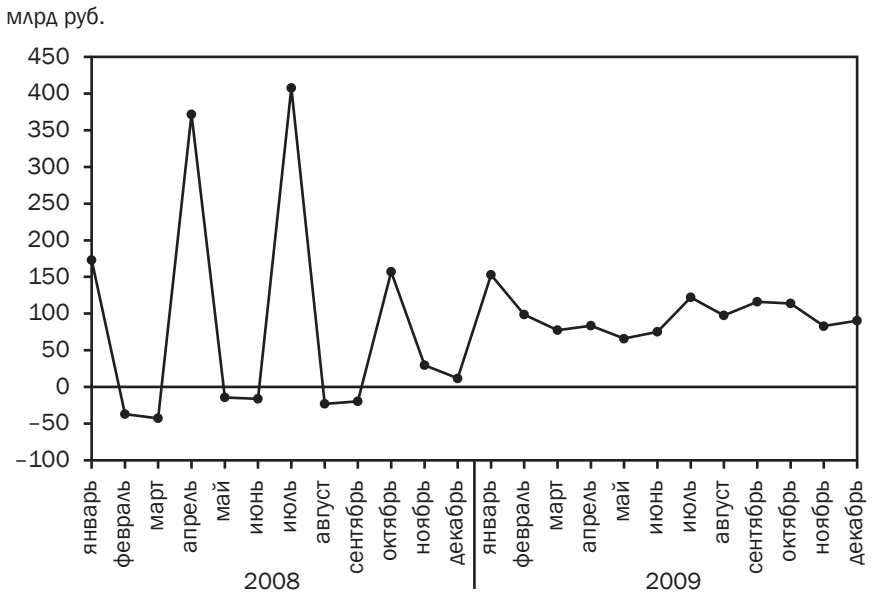
Спорным представляется внесение в налоговое законодательство изменений, касающихся разрешения переноса убытков на будущее при совершении операций в рамках договора простого товарищества. Не секрет, что в значительном количестве случаев такие договоры заключаются с целью получения необоснованной налоговой выгоды по налогу на прибыль и НДС. Возможное решение вопроса — перенос убытков только для тех операций, которые носят инновационный характер.

Консолидация налогоплательщиков и их обязательств по налогу на прибыль ведет к снижению совокупных налоговых обязательств. Проблема в том, что присоединение к консолидированной группе одного или нескольких нерентабельных налогоплательщиков сразу снижает совокупную базу по налогу на прибыль вплоть до получения отрицательного результата. В условиях, когда значительная часть организаций является убыточной, подход к введению консолидации налоговых обязательств группы плательщиков должен быть крайне осторожным, поэтому в ближайшей перспективе — до достижения экономической стабильности или даже роста экономических показателей — переход к новому порядку расчета налоговых обязательств по налогу на прибыль представляется преждевременным.

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

Рисунок 3

Поступление налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, в 2008-2009 гг.



Источник: данные Федерального казначейства

Решению проблемы эффективного использования НДС могли бы способствовать следующие меры:

1. Сокращение перечня освобождений от НДС с исключением из него таких позиций:

— услуги по сохранению, комплектованию и использованию архивов, оказываемые архивными учреждениями и организациями;

— оказание услуг коллегиями адвокатов, адвокатскими бюро, адвокатскими палатами субъектов Российской Федерации или Федеральной палатой адвокатов своим членам в связи с осуществлением ими профессиональной деятельности;

— реализация входных билетов и абонементов на посещение театрально-зрелищных, культурно-просветительных и зрелищно-развлекательных мероприятий, аттракционов в зоопарках и парках культуры и отдыха;

— работы (услуги) по производству кинопродукции, выполняемые (оказываемые) организациями кинематографии, права на использование (включая прокат и показ) кинопродукции, получившей удостоверение национального фильма;

— услуги по звукозаписи (и копированию) театрально-зрелищных и зрелищно-развлекательных мероприятий.

2. Использование корректирующих счетов (кредит-авизо) в случае изменения суммы оплаты на поставку товаров (работ, услуг) при возврате товаров и предоставлении скидок.

3. Ужесточение административных процедур регистрации налогоплательщиков для целей НДС. Для этого следует законодательно наделить налоговые органы полномочиями по определению критерия экономической обоснованности деятельности предприятий, а также предоставить им право требования финансовых гарантий в обеспечение исполнения обязанностей по уплате налога в дальнейшем.

4. Установление предельного срока сдачи уточненных налоговых деклараций (2 года) при обязательном предъявлении в налоговые органы первичных документов, подтверждающих внесение изменений. В уточненной налоговой декларации необходимо выделять отдельной строкой суммы изменения вычета (возмещения).

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Вызывает вопросы введение в налоговое законодательство разрешения для физических лиц на включение всей суммы убытка по операциям с ценными бумагами в вычеты из налоговой базы, — здесь можно было бы ввести ограничения, касающиеся природы полученного убытка, а также рыночной цены реализуемой ценной бумаги.

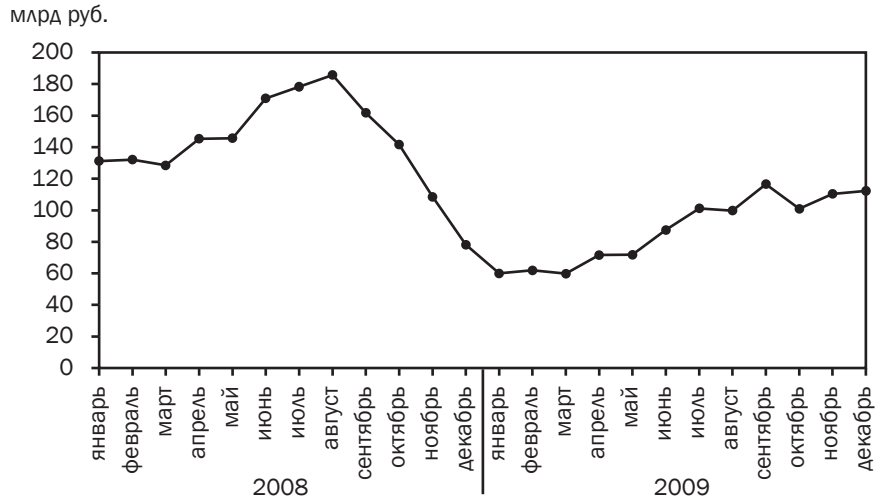
Целесообразно сократить перечень доходов, не подлежащих обложению налогом на доходы физических лиц. В частности, некоторые суммы, выплачиваемые работодателями (организациями и индивидуальными предпринимателями) за счет прибыли (дохода) своим работникам, членам их семей и некоторым другим категориям населения, по сути своей являются оплатой услуг за их получателей, и поэтому должны облагаться налогом на доходы физических лиц подобно другим доходам, получаемым в виде материальной выгоды. Речь идет о полной или частичной компенсации стоимости путевок санаторно-курортных и оздоровительных организаций, находящихся на территории Российской Федерации (п. 9 ст. 217 Налогового Кодекса Российской Федерации); возмещении расходов на повышение профессионального уровня работников (абз. 8 п. 3 ст. 217 НК РФ); компенсации сумм, уплаченных за лечение и медицинское обслуживание (п. 10 ст. 217 НК РФ).

Трудно признать оправданным и освобождение от налогообложения доходов в иностранной валюте (в пределах установленных норм) работников, направленных государственным учреждением на работу за границу (п. 12 ст. 217 НК).

НАЛОГ НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ

Рисунок 4

Поступление налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в бюджетную систему РФ в 2008-2009 гг.



Источник: данные Федерального казначейства

Динамика поступления НДПИ в бюджет Российской Федерации впрямую зависит от динамики изменения мировых цен на нефть. В условиях нестабильности цен на энергоресурсы особенно важно оптимизировать действующее налогообложение в целях пополнения бюджета.

Обращает на себя внимание увеличение количества налоговых льгот. Диапазон применения ставки НДПИ 0 % при добыче нефти слишком широк, его можно сократить за счет той части регионов и месторождений, где условия добычи не носят неординарного характера и будут стабилизироваться по мере развития хозяйственной и социальной инфраструктуры.

Целесообразно конкретизировать понятие «добытое полезное ископаемое» и ввести единые требования технологического обеспечения измерительных процедур при выборе недропользователем метода (прямого или косвенного) определения количества полезного ископаемого, учета его потерь (технологических, нормативных, сверхнормативных, фактических) в процессе добычи, что создаст условия для минимизации потерь полезного ископаемого, расширит налоговую базу по НДПИ за счет включения в нее непродуктивных потерь.

НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ. ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ. НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ. НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Налог на имущество организаций отличается значительным количеством налоговых льгот, в том числе предусматриваемых законами субъектов федерации. В частности, общая сумма льгот в 2008 г. составила 80 % от всех поступлений налога. Поэтому есть резон для ревизии льгот.

Резервы роста поступлений земельного налога (в 2008 г. их сумма по юридическим лицам составила более половины всех поступлений) также можно связать с пересмотром льгот и систематической индексацией ставок налога.

Проблемы налога на имущество физических лиц упираются в реальную оценку имущества, после чего будет возможно и необходимо вводить общий подход к установлению налоговой ставки, как это предусматривается в первой части Налогового кодекса для других налогов. Этого налога нет в Кодексе, и наверное, не случайно его законодательную проработку вот уже более 15 лет заменяют разговорами о налоге на недвижимость.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ

Постоянное увеличение затрат, принимаемых к вычету при расчете налоговой базы по Единому сельскохозяйственному налогу и Единому налогу при упрощенной системе налогообложения делает налоговую базу по этим налогам максимально приближенной к налоговой базе по налогу на прибыль. Этот процесс, учитывая низкие размеры налоговых ставок, правила списания стоимости основных фондов и нематериальных активов, а также отмену ряда налогов, следует приостановить.

В настоящее время Упрощенная система налогообложения применяется для организаций и индивидуальных предпринимателей, имеющих значительный доход (60 млн руб.), значительную стоимость основных производственных фондов (100 млн руб.) и численность (100 чел.), что в российских условиях является не малым, а скорее средним бизнесом. В консолидированном бюджете РФ доля налога составляет 1,7 % — это достаточно много, если иметь в виду, что налог поступает только в региональный и местные бюджеты, а также в социальные фонды.

Льготные условия налогообложения служат побудительным мотивом для дробления бизнеса с целью получения неоправданных налоговых преимуществ, поэтому расширять границы применения УСН нецелесообразно, напротив, можно подумать о введении дополнительных ограничений, в частности, по численности работающих.

Замена Единого налога на вмененный доход патентной формой уплаты налога в настоящее время представляется недостаточно обоснованной. Подход к выработке законодательных норм в этой области должен быть крайне взвешенным, а процесс проведения расчетов и согласований займет длительное время. Одним из препятствий для расширения патентной формы обложения является то, что возложенная на органы власти субъектов федерации обязанность определения вмененной доходности налогоплательщиков и ее корректировки в зависимости от условий

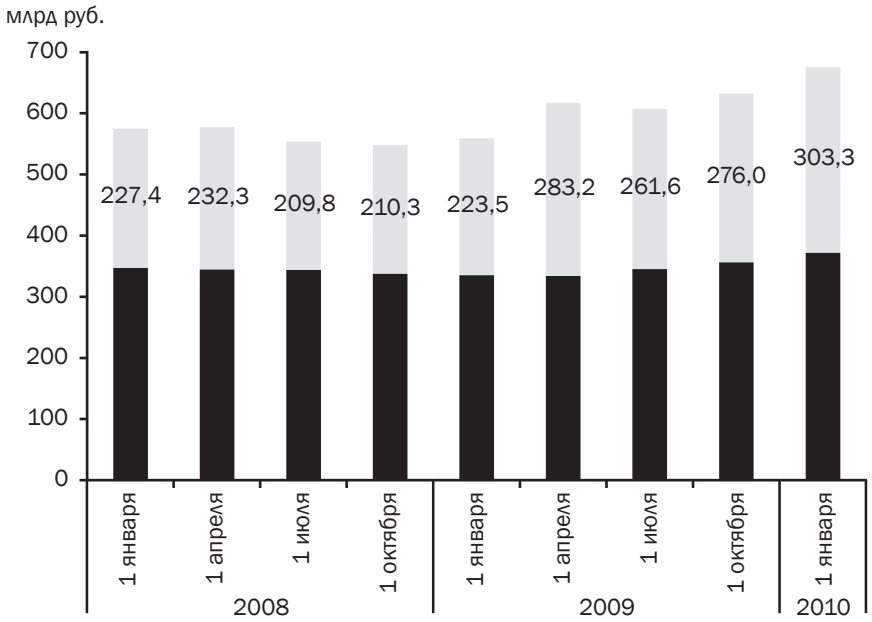
их деятельности оказалась для них слишком сложной. Действующий механизм расчета ЕНВД представляется простым и достаточно объективным, так что в настоящее время основания для его отмены неочевидны.

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

Анализ возможностей налогового законодательства по увеличению собираемости налогов, в том числе и путем отмены налоговых льгот, показывает, что такие возможности крайне ограничены, а налоговые льготы применяются в основном в исключительных случаях. К тому же отмена любых льгот весьма болезненно воспринимается налогоплательщиками (что лишний раз говорит в пользу исключительно взвешенного подхода к их введению). Следовательно, основные резервы роста доходов лежат в сокращении задолженности, совершенствовании налогового администрирования, усилении борьбы с налоговыми правонарушениями и увеличении санкций за их совершение.

Рисунок 5

Задолженность по налоговым платежам в 2008-2009 гг.



Источник: данные Росстата, ФНС России

Задолженность по налогам, сборам перед бюджетом в 2009 г. увеличилась на 20,8 % и составила 675,4 млрд руб., при этом подавляющая часть задолженности (98,8 %) признается возможной к взысканию.

Санкции за нарушение налогового законодательства не пересматривались в течение многих лет и сегодня во многих случаях не могут служить действенным наказанием. Например, непредставление в положенный срок налогоплательщиком документов, предусмотренных налоговым законодательством, влечет за собой штраф в размере 50 руб. за каждый непредставленный документ. Кажется логичным провести ревизию штрафных санкций с целью определения целесообразности увеличения размера штрафов.

Тарифы за оказание платных услуг государством необходимо пересматривать с учетом не только инфляции, но и роста затрат государства на их оказание.

Требуется уточнение меры ответственности за непредставление налоговой декларации в срок (п. 2 ст. 119 НК). Отсутствие у налогоплательщика по итогам налогового периода объекта обложения и, соответственно, суммы налога к уплате само по себе не освобождает его от обязанности представления декларации. Если декларация в этом

случае будет подана до истечения 180 дней, то налогоплательщик обязан заплатить штраф в размере 100 руб., а если позже — то нет. Парадокс возник в результате того, что штраф (при непредставлении декларации по истечении более 180 дней) установлен не в твердой сумме, а в проценте от суммы, указанной в декларации, а так как в данном случае налог к уплате не значится, то и штраф по действующему законодательству не предусмотрен.

Налогообложение — живое дело, поэтому проблема его совершенствования всегда будет оставаться актуальной. Налоговая политика не может не принимать во внимание соображения целесообразности, не реагировать на текущие обстоятельства. Важно при этом по возможности следовать теоретическим основам налогообложения. В частности, налоговые льготы вступают в противоречие с принципами равенства и всеобщности, искажают стимулы и деформируют складывающиеся рыночные отношения.

Налогообложение — особая сфера отношений, где либерализация неуместна. Налог — это закон, а уклонение от налога — преступление. Неисполнение закона может привести к разрушению государства, поэтому сильный налоговый контроль — залог здорового государства. В этом плане надо уходить от «презумпции невиновности» налогоплательщика, следует вернуться к контролю за расходами граждан, активизировать работу по контролю за имуществом, предоставить исполнительным органам право оперативной корректировки налогового законодательства в рамках Кодекса.

Предстоящее обострение бюджетных проблем потребует от реальной налоговой политики не только ужесточения контроля, но и возврата к ряду ранее отмененных мер. Речь идет в первую очередь об отмененном прогрессивном обложении индивидуальных доходов. Конечно, при небольших доходах этот налог, как и любой другой, вызывает эффект замещения и снижает стимулы к труду, однако предположение, что стимулы к труду в этом случае уменьшатся и у людей с высокими доходами, не находит своего подтверждения, т. к. кривая предложения труда в этом случае демонстрирует неэластичность.

Значение аргументов типа «увеличение налогов уводит доходы в тень» сильно преувеличено. У государства при желании найдутся способы существенно нейтрализовать такой риск. Фискальный контроль за собственностью и сделками, обложение по внешним признакам, оперативные формы налогового контроля, презумпция правоты налогового органа — все это давно и эффективно действует в развитых странах.

В стесненных бюджетных обстоятельствах и при значительном количестве крупных состояний не стоит пренебрегать налогом на наследование. Кроме того, есть смысл вернуть ранее отмененные местные налоги, (в частности, курортный сбор), которые служили существенным источником пополнения местных бюджетов.

В предстоящие годы посткризисного развития налоговая политика обязана стать более уравновешенной. Ее ужесточение, не сводящееся к формальному увеличению налоговой нагрузки, должно обеспечить возврат к фундаментальным принципам сочетания интересов бизнеса и общества, обращение к теоретическим основам обложения, закрепление социальных критериев в законодательстве, поддержание баланса справедливости и экономической эффективности в налогообложении.

Библиография

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] / Консультант Плюс. — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=95685.
2. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики. — ГУ-ВШЭ, МАЦ [Электронный ресурс] / Экономический портал. — Режим доступа: http://institutiones.com/general/1197-ocenka-antikrizisnyh-mer.html.
3. Российская Федерация: налоговая политика и увеличение налоговых поступлений. — МВФ, 1995. — С. 7.

Ключевые слова:
финансовый кризис, государственный долг, банкротство государства, евро, общеевропейский свод законов о банкротстве

Ханно Бек, *доктор наук, профессор, преподаватель экономики Университета Пфорцхайма (Германия)*
Дирк Венцель, *доктор наук, профессор, преподаватель экономики Университета Пфорцхайма (Германия), преподаватель Программы Жана Монне (**e-mail: dirk.wentzel@hs-pforzheim.de**)*

Процедура признания неплатежеспособности стран Европейского союза

«Там, где государственный долг однажды превысил определенную границу, насколько мне известно, практически не удавалось выплатить его с соблюдением всех правовых норм и в полном объеме. Если вообще удавалось привести государственные финансы в какой-либо порядок, то это было делом самого банкрота, вина которого порой признавалась открыто».
Adam Smith. Der Wohlstand der Nationen

Причины настоящего финансового кризиса хорошо изучены. В ближайшие годы речь пойдет о том, чтобы извлечь из него уроки для регулирования финансового сектора, и о путях преодоления его экономических последствий. В ходе кризиса возникла, однако, новая и даже более опасная предпосылка для следующего кризиса, а именно — прогрессирующая задолженность государств, которая рано или поздно может привести к неплатежеспособности некоторых стран, что подвергнет опасности стабильность Европейского Валютного Союза.

ЧРЕЗМЕРНЫЕ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ПОБОЧНЫЙ ЭФФЕКТ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Тема государственного банкротства получает качественно новое значение в первую очередь потому, что неплатежеспособность угрожает теперь не отдельным странам, а группам стран и даже регионам, и во вторую — потому что неплатежеспособность угрожает странам, которые (как Греция или Италия) связаны с другими валютным союзом и пользуются льготами свободного оборота капитала. Если существуют отдельные банки to big to fail (слишком крупные, чтобы разориться), то что говорить о государствах — членах валютного союза? Можно ли бросить эти государства на произвол судьбы?

Краткая версия этой статьи была напечатана в мае 2010 г. в специальном выпуске журнала «Wirtschaftsdienst» по теме «Неплатежеспособность государства».

Перевод: Н. А. Работникова, доцент, Е. В. Чернышева, старший преподаватель, К. П. Бондаренко, преподаватель кафедры «Иностранные языки» АБиК Минфина Росиии.

Теоретическая проблема bail-out (государственные дотации разоряющимся компаниям) 1998 года стала через 12 лет политико-экономической реальностью; таким образом, полностью оправдались опасения, которые высказали ведущие немецкие экономисты в 1998 г. в открытом письме против преждевременного введения евро[1].

На этом фоне удивляет тот факт, что нет никаких процедур регулирования банкротства страны — в мире, где пытаются законодательно регламентировать мельчайшие детали экономической жизни, не существует правил для решения крупных проблем. Нужна ли нам процедура признания неплатежеспособности? Если да, то какие аспекты она должна регулировать? В данной статье необходимо, во-первых, проанализировать, какие основополагающие требования нужно предъявлять к порядку признания неплатежеспособности, во-вторых, определить, кто должен нести ответственность за последствия государственного банкротства, и в-третьих, предположить, каким образом может быть констатирована неплатежеспособность государства.

НОВАЯ ПРОБЛЕМА: СОЮЗ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ГОСУДАРСТВ

Специалист по государственному праву J. Isensee указывает на то, что неспособность государства к банкротству является правовой нормой[2]. Однако стоит заглянуть в историческую литературу, чтобы понять, что страны то и дело попадают в ситуацию неплатежеспособности. Таким образом, юридическая норма находится в противоречии с исторической действительностью, что, к примеру, доказывает недавнее исследование C. Reinhart и K. Rogoff[3]. Государства становились банкротами, начиная со Средневековья, что стало даже отдельной темой фаустовской трагедии и было известно Адаму Смиту. Из недавнего прошлого можно сослаться на кризис в Аргентине (2002 г.) или в России (1998 г.), из немецкой истории — на девальвацию 1923 г. (реформа рентной марки) или денежную реформу в 1948 г.

Однако до сих пор в истории банкротами становились только отдельные государства, например, Германия после Второй мировой войны. В большинстве случаев государство теряло статус правового субъекта и должно было найти решение для государства-преемника. Например, Федеративная Республика Германия фактически стала правопреемником Третьего рейха, такое решение было принято в Лондоне в 1953 г. на конференции по задолженности. Для кредиторов банкротство государства, как правило, приводило к частичной и даже полной потере займов. Государство же, напротив, могло снять с себя обязательства по долгам и освободить свой бюджет от выплаты процентов, но при этом полностью утрачивало доверие кредиторов. Смягчение банкротства, восстановление кредита доверия и ликвидности достигались чаще всего, как показывает недавнее прошлое, с помощью международных организаций, таких как Международный валютный фонд.

Новая и угрожающая тенденция состоит в том, что теперь не только отдельные государства, но и группы государств, и даже целые регионы подвержены риску банкротства. Это может стать большой проблемой для МВФ и Европейского ЦБ. Кроме того, сейчас существуют не только диктаторы, которые ведут свою страну к краху, а затем легитимным путем приводят к власти новое правительство, которое объявляет о девальвации. Есть и демократически настроенные круги парламента, которые рвутся к неограниченной демократии и фискальному социализму и, как выразились J. Buchanan и R. E. Wagner, ведут политику «to spend without to tax»[4]. Так, например, в 2009 г. на грани неплатежеспособности были Венгрия, Исландия и Ирландия.

---

[1] *Der Euro kommt zu früh: Wissenschaftler nehmen Stellung zum geplanten Beginn der Europäischen Währungsunion // Frankfurter Allgemeine Zeitung. — 09.02.1998. — S. 15.*

[2] *Isensee J. Die Insolvenzunfähigkeit des Staates / Betriebswirtschaftliche Schriften. — Heft 148: Unternehmen in der Krise. — Ringvorlesung des FB' Rechts- und Wirtschaftswis-senschaft der FU Berlin. — Berlin: Duncker und Humblodt, 2003.*

[3] *Reinhart, C. M., Rogoff K. This time is different: Eight Centuries of Financial Folly, Princeton University Press, 2009.*

[4] *Buchanan J., Wagner R. E. Democracy in Deficit. — New York. — 1977; Wagner A. Grundlegung der politischen Oekonomie: 3 Aufl. — Leipzig. — 1892.*

Необходимость создания качественно новой системы правил обусловлена тем, что и суверенным государствам валютного союза угрожает банкротство. При банкротстве внутри валютного союза действуют специальные правила, в отличие от случаев банкротства независимых государств с собственной валютой, что отнюдь не упрощает ситуацию. Показательным можно считать пример Греции: здесь уже нет речи о том, станет ли она неплатежеспособной — вопрос в том, когда это случится и получит ли страна поддержку. Нынешняя ситуация в Греции — только вершина айсберга, так как многие европейские страны находятся в похожем затруднительном положении. В 2010 г. можно ожидать значительного обострения проблемы ввиду снижения налоговых сборов и возможностей государств по поддержке пострадавших банков и предприятий. Сильные и сравнительно солидные страны все чаще попадают в сложное положение, как показывает опыт Германии. Именно в Германии попытались обеспечить сбалансированный бюджет конституционными методами, путем торможения долгового процесса. Однако стоит усомниться в действенности этого инструмента в условиях повседневной политической борьбы партий и с учетом развития ситуации по долгам[5].

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ, ВНУТРЕННИЙ РЫНОК И ВАЛЮТНЫЙ СОЮЗ

Специфичным и новым является вопрос о том, какой должна быть процедура в отношении неплатежеспособных стран, которые одновременно являются членами валютного союза (как Греция или Италия) и пользуются свободой передвижения капитала. Как избежать «заражения»? Как можно гарантировать дееспособность государства при разрушении финансовых механизмов?

Если неплатежеспособным становится член ЕС, где еще не введено евро — как в Венгрии и Польше, то вопрос их вхождения в еврозону в обозримом будущем не встает. При этом не стоит ожидать и прямой угрозы евро. Однако если валюта государства-банкрота сильно обесценивается, а импорт дорожает, появляется необходимость в помощи ЕС. Политическое давление, которое возникает из комбинации девальвации, отчуждения частных и институциональных кредиторов, а также сокращения импорта, может иметь неконтролируемые последствия даже для демократических правительств. Положение усугубляет свободный доступ рабочей силы на внутренний рынок труда. Массовый отток рабочей силы из неплатежеспособной страны в экономически более благополучную при открытых границах — безусловно, реальный сценарий, который напоминает о временах Германии после падения стены.

Особенно трудная ситуация складывается тогда, когда член Евросоюза попадает в категорию неплатежеспособных стран. Возвращение к старой валюте для предотвращения «цепной реакции» по отношению к евро было бы политически слишком дорогим решением. К тому же необходимо задать вопрос: какие шансы будет иметь валюта страны, которая лишилась своих кредиторов, на финансовых рынках? Вместо этого было бы лучше использовать стабильность евро, чтобы запустить программу по списанию долгов на национальном уровне. Таким образом, Европейский Центральный Банк и Комиссия ЕС попали в ситуацию, которая неприятно напоминает о влиянии МВФ на распространение финансового кризиса, начавшегося в Латинской Америке. ЕЦБ может стать пугалом в европейском внутриполитическом дискурсе и мишенью для политических экстремистов. Политическая независимость и нейтралитет ЕЦБ могут оказаться под вопросом, в то время как собственная фискальная политика государств избежит краха.

---

[5] *Wentzel D. Zur Begrenzung der Staatsverschuldung nach dem Scheitern des Stabilitдtspaktes / Wirtschaftsdienst, 85. — Jahrgang Heft 9. — September 2005. — S. 605-612.*

Особого внимания в случае неплатежеспособности страны требует факт существования свободы финансовых потоков, которая гарантируется всем странам ЕС. Необходимо рассчитывать на значительное перемещение финансовых потоков в более стабильные страны ЕС. Это было бы рационально для экономики отдельно взятой страны и само собой разумеющимся с позиции внутреннего рынка. Однако эта новая форма проявления оттока капитала существенно затруднила бы процесс стабилизации в стране, затронутой кризисом.

ГОСУДАРСТВО-БАНКРОТ: В ПОИСКЕ ЯКОРЯ СПАСЕНИЯ

При неплатежеспособности государств перед международными организациями, которые могли бы выступать как «спасатели» (МВФ, Международный банк, ЕЦБ, Комиссия ЕС), встает существенная проблема, которая всем известна из теории кредитно-денежной системы: невозможность использования всех мер без ограничений по времени. Собственно коммуникационная стратегия международных организаций должна бы быть абсолютно прозрачной; она заключается в том, что нестабильному государству в случае его неплатежеспособности грозит лишение всяческой поддержки. Только когда государство несет ответственность за последствия своих финансовых ошибок и упущений, можно рассчитывать на адекватные действия со стороны государственных фискальных органов или на замену стратегии. Однако оказывающие помощь институты попадают в дальнейшем в трудное положение, если ситуация с платежеспособностью становится экстремальной. Коль скоро постулат «to big to fail» справедлив для банков и компаний в ЕС и США, то тем более он верен по отношению к государствам. Проблематичность соблюдения правил игры всеми участниками экономического сообщества может усложнить принятие однозначного и обязательного порядка признания неплатежеспособности, который предусматривает строго установленную процедуру на случай государственного банкротства. Детально разработанная процедура для таких ситуаций в случае с бизнесом типична и необходима. А почему не для государства? Если государство и его кредиторы априори будут знать, что их ждет в случае неплатежеспособности, это поможет избежать соблазна изменить правила игры в отдельных случаях или для определенных участников. Однако процедура банкротства должна быть обязательной для всех сторон-участниц, и ее нельзя менять или игнорировать в будущем, что является самой большой проблемой. Но если рассматривать неплатежеспособность государств как время от времени повторяющуюся ситуацию, то увеличиваются шансы придерживаться этих договоренностей, чтобы избежать в будущем проблем с восстановлением репутации. Можно ли вообще сравнивать государство с бизнесом? Если да, то как должна выглядеть процедура банкротства государства?

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПОРЯДКА ПРИЗНАНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ГОСУДАРСТВ

До сих пор признание неплатежеспособности государства не отрегулировано законодательно, несмотря на повторяющиеся в истории примеры. В таких случаях чаще действуют политические, а не экономические законы. Большую помощь могло бы оказать сравнение с правилами, используемыми для проведения процедуры признания неплатежеспособности в бизнесе. Если рассматривать государство как коммерческую структуру, чей продукт — это производство общественных и значимых товаров, то можно провести параллели с бизнесом.

- Государство может профинансировать свои потребности путем заимствования иностранного капитала; но бюджет не может быть сбалансирован без учета фактора времени.
- Как и в бизнесе, государство имеет инструменты внутреннего и внешнего финансирования: оно может брать кредиты либо за рубежом у иностранных кредиторов, либо внутри страны у собственных граждан. Каждый из вариантов, безусловно, влечет за собой разные последствия в отношении политики распределения налогов и возможностей по погашению задолженностей.

- Погашение долгов происходит в идеальном случае с доходов от инвестиционных объектов, профинансированных при получении кредитов. Это означает, что государственная задолженность — не проблема до тех пор, пока этими кредитами финансируются приносящие прибыль инвестиционные объекты. Если деньги тратятся на товары народного потребления, то при погашении долга стоит рассчитывать на трудности. Это относится и к бизнесу: до тех пор, пока коммерческие предприятия используют заимствованный капитал для финансирования высокодоходных объектов, опасности для погашения долгов нет.
- Другая возможность по погашению долгов для государства — ликвидация имущества, однако это происходит за счет истощения собственных ресурсов.
- Кредитоспособность страны как коммерческой структуры и связанные с этим финансовые затраты определяются главным экономическим законом. Чем выше задолженность, тем вероятнее опасность фиаско, тем больше недоверия к финансовым рынкам и тем выше процентное бремя.

Между государством и бизнес-предприятием есть большая разница. Государство может облагать налогами собственных граждан — это почти безграничные возможности внутреннего финансирования, что в конечном счете означает, что с юридической точки зрения государство не может стать неплатежеспособным. Но это не относится к внешнему долгу. Если государство не способно использовать необходимый экономический потенциал, чтобы погасить дебиторские задолженности за рубежом, то оно может перейти в группу неплатежеспособных стран для зарубежных партнеров. Освобождение от задолженности происходит тогда или путем официального заявления о том, что дебиторская задолженность не будет больше погашаться, или (если кредит был взят в иностранной валюте) путем девальвации собственной валюты. В отличие от бизнеса вариант ликвидации государством не рассматривается.

В случае, когда государство является членом союза, проблема становится острее, если сообщество государств не может или не хочет допустить его банкротства. Это может вызвать проблему поручительства: если государство не подлежит раздроблению, это значительно снижает возможности санкций при безответственном поведении фискальных органов. Гарантии выживания путем оказания помощи со стороны побуждают другие государства тоже положиться на систему поручительства, т. е. на механизм, который обеспечивает солидарную ответственность членов любых государственных союзов.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОЦЕДУРЕ ПРИЗНАНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Процедура признания неплатежеспособности государств должна удовлетворять множеству критериев. В первую очередь речь идет об основополагающих требованиях к подобной процедуре.

- Варианта раздробить и распустить страну не существует. Бизнес можно ликвидировать, государство — нет. Вариант списания части долгов путем отчуждения оставшихся имущественных ценностей не может рассматриваться как реальный — мало стран будут готовы для погашения своих долгов распродать национальное имущество за рубежом. Кроме того, это затруднительно с правовой точки зрения и невыполнимо с политической. При признании неплатежеспособности государства речь может идти только о том, чтобы дать возможность соблюсти все процедуры погашения государственной задолженности по жестким международным правилам.
- Процедура признания неплатежеспособности должна предоставить странам, затронутым этой проблемой, возможность формирования более благоприятного финансового и политического климата, в то время как желание проводить безответственную политику по ликвидации своих задолженностей за счет третьих стран должно быть минимизировано.

- Процедура признания неплатежеспособности стран должна предусматривать сокращение государственных расходов. С решением этой проблемы может столкнуться Европейский Валютный Союз. В политическом процессе это достаточно трудно, так как каждая сторона, оказывающая помощь для выхода из этой ситуации, убеждена в неоспоримой важности собственной деятельности и хотела бы добиться факта признания своей исключительности (оборона, социальная сфера и т. д.). При этом сокращение расходов должно происходить таким образом, чтобы каждая сторона, оказывающая помощь, придерживалась одинаковой процентной ставки (так называемый Rasenmäherprinzip — принцип равного сокращения дотаций), пока не будет достигнута сбалансированность бюджета.
- Так как речь идет о суверенных государствах, то идея управления процессом неплатежеспособности так, как она реализуется в бизнесе, должна обсуждаться с крайней осторожностью. Вмешательство извне, даже если оно правомочно и необходимо с учетом экономических реалий, со стороны граждан государства-должника, вероятно, будет рассматриваться как ограничение национального суверенитета и идентичности, из-за чего можно ожидать соответствующих контрдействий. Это верно по отношению к любой форме контрибуции для государств, которым грозит банкротство. О желании провести процесс санации необходимо спросить само государство. В этом случае эффективным было бы также прямое сокращение расходной части бюджета до достижения его сбалансированности.

КТО ЗАПЛАТИТ ПО СЧЕТУ?

Второй вопрос, который необходимо задать в рамках процедуры признания банкротства, — это вопрос о том, кто должен нести все прямые и косвенные расходы, связанные с данной процедурой. Это могут быть кредиторы, содружество государств или же последующие поколения.

Отечественные и иностранные кредиторы могут оплатить расходы по банкротству путем увеличения налогов в стране и погашения долгов за границей. Вариант повышения налоговых ставок имеет преимущество — в этом случае государство само несет расходы по банкротству. Однако повышение налогов во времена экономического кризиса — это экономический и политический яд. Принципиальным является тот факт, что готовность активно решать проблему внутри государства — необходимое условие предоставления помощи от иностранных государств.

Обесценивание внешнего долга имеет мнимое преимущество в том, что долг погашается за счет иностранных кредиторов, однако же ценой репутации страны, что впоследствии затруднит возврат на международные финансовые рынки и приведет к еще более высоким затратам. Но иностранные кредиторы должны участвовать в покрытии расходов по государственному банкротству; в противном случае это было бы «приглашением» к безопасной (без рисков) спекуляции — если вложения в ценные бумаги за границей набирают обороты, то прибыль достигается путем высоких процентов; если же дела идут плохо, то за государство платит кто-то еще. При полной гарантии иностранного капитала страны-должники потеряли бы все премии по рискам; бремя расходов по выплате процентов легло бы на плечи тех институтов или государств, которые предоставляют такую гарантию. Таким образом, ситуация «bail-out» создается еще до момента признания государства банкротом.

В этой связи было бы интересно подумать о превращении кредитов в собственный капитал, по аналогии с процедурой признания банкротства в США. В этом случае государственные займы погашаются бумагами, которые претендуют на то, чтобы в будущем влиять на благосостояние страны; к примеру, на будущие налоговые сборы или выплаты, которыми измеряется экономический рост. Пусть эта идея в отношении стран звучит и странно, но такое регулирование повышает заинтересованность кредиторов в эффективном управлении государством, которого коснулась данная ситуация, что идет государству только во благо.

Однако здесь есть и опасность того, что вместо того, чтобы расти, заинтересованность внутри страны будет снижаться из-за успешного вмешательства иностранных государств.

Если одно или несколько содружеств государств или международные организации возьмут на себя расходы по банкротству, то это также приведет к проблеме «bail-out». Помощь содружеств государств может носить только временный (переходный) характер и должна представлять собой сумму, достаточную для затронутой банкротством страны, чтобы избежать его. Целесообразно было бы напрямую связать помощь содружества государств с готовностью страны-должника добиться сбалансированного бюджета — или на основе самостоятельно выбранных принципов, или с помощью прямого бюджетного управления.

В этой связи можно обсудить идею организации фонда для неплатежеспособных государств. Если взносы в этот фонд будут ориентированы на вышеупомянутые критерии (например, взносы страны увеличиваются с ростом ее внешнего долга), то это априори снизит возможную мотивацию к банкротству. Взнос в такого рода фонд действовал бы как налог на государственную задолженность, обусловленный внешними факторами, которые тянут за собой банкротство других стран, если они должны участвовать в исправлении ситуации.

Другая возможность состоит в том, что последующие поколения будут нести часть расходов по банкротству. Это как обоюдоострый меч: принципиально можно предположить, что будущие поколения берут на себя часть государственной задолженности, но только в том случае, когда за счет долга финансируются объекты, которые принесут доход также и последующим поколениям (так называемое распределение нагрузки между поколениями). Однако если долги являются источником финансирования для товаров народного потребления сегодняшнего дня, то последующее поколение заплатит за «грехи» своих родителей. Банкротство государства — серьезнейшая ситуация, при решении которой нужно взвешенно подойти к вопросу участия будущих поколений. С одной стороны, можно надеяться, что сегодняшнее поколение проявит ответственность по отношению к своим потомкам. Это было бы существенным стимулом для процесса повышения благосостояния путем фискально-политических мероприятий, прежде чем дело дойдет до банкротства. Интуитивно можно принять парадоксальную идею: перебить высокий государственный долг другим государственным долгом. Совершенно очевидно, что вариант переноса долга государства-банкрота в будущее должен обсуждаться с большой осторожностью и потребует установления определенных рамок. С другой стороны, может сложиться ситуация, когда «стрелки переводят» на сторону кредитора: если кредиторы дают согласие на погашение долгов последующими поколениями, то это означает отказ от приобретения товаров народного потребления для сегодняшнего поколения в пользу следующего.

КОГДА ГОСУДАРСТВО — БАНКРОТ?

Третья основная составляющая процедуры признания банкротства для государств требует пояснений. Эта составляющая — констатация банкротства. Если коммерческое предприятие не может больше выполнять свои обязательства по платежам, то управляющий должен незамедлительно объявить о банкротстве, иначе ему грозит открытие дела по факту умышленного затягивания признания факта банкротства. То же самое принципиально должно относиться и к государству. С этой точки зрения необходимая часть процедуры признания банкротства для государств — обязательство предоставить информацию о положении государственных финансов и возможном банкротстве в сжатые сроки, в полном объеме и наглядно. В случае, когда государство (как это произошло в Греции), предоставляет неполные или некорректные данные по национальной задолженности, должны быть предусмотрены соответствующие санкции, например, более высокие надбавки по процентным ставкам кредиторам.

В отличие от коммерческих предприятий, банкротство государства не может быть констатировано без учета того, что государство в любое время может рефинансировать себя за счет более высоких налогов. Было бы больше смысла переориентироваться на внешний долг. Здесь имеется достаточно много отправных моментов, с помощью которых можно было бы констатировать угрозу банкротства страны.

Важный показатель — отношение экспортной выручки к обслуживанию внешнего долга. До тех пор, пока экономика страны в состоянии выполнять свои обязательства по задолженности другим странам посредством экспорта, опасности банкротства не возникает.

Заслуживает внимание также размер валютных резервов страны по отношению к оттоку валютного капитала, то есть возможность страны профинансировать дефицит платежного баланса. В качестве показателей можно было бы использовать, например, соотношение между валютными резервами и ежедневным оттоком капитала. В распоряжении Валютного союза этого показателя нет.

Такие индикаторы, как задолженность страны по процентам по отношению к социальному продукту, доля выплат по процентам в государственном бюджете или процентная маржа (спред) по отношению к государственным займам других стран могли бы стать сигналами об угрозе банкротства.

Сложнее судить о показателях, которые ориентированы на использование государственного долга: если он тратится на производственные капиталовложения, то это менее проблематично, чем использование на товары народного потребления сегодняшнего дня. Тем не менее в этой плоскости, как наглядно доказывает пример с Грецией, скрыт большой потенциал для интерпретаций, если не сказать больше — для манипуляций. Теоретически необходимо рассмотреть отношение государственного долга к государственным чистым инвестициям, что, конечно, породит проблему определения государственных инвестиций.

Если учитывать способность государства рефинансировать себя с помощью налогов, то можно задать вопрос об экономической мощи государства в целом. До тех пор, пока национальная экономика достаточно продуктивна, чтобы обслуживать государственный долг, теоретически не играет роли, финансируется она государством или частными лицами — в крайнем случае, государство может присвоить себе частный капитал через налогообложение.

В конце концов, неплатежеспособное государство может само официально констатировать свое банкротство. Оно подписывает соглашение, связывающее по обязательствам, по которым устанавливается банкротство международным содружеством государств. Для этого были бы необходимы в какой-либо форме критерии по вышеописанной ситуации. Самый простой критерий — если государство не обслуживает больше свой внутренний или внешний долг.

В случае банкротства коммерческого предприятия необходимо проверить его финансовое состояние. Если в наличии достаточно средств, чтобы более или менее удовлетворить кредиторов и оплатить кризисного управляющего, то предприятие продолжает свою работу под его руководством. Если таких средств нет, то предприятие закрывается. На этом аналогия с государствами, которые не могут просто уволить своих граждан, заканчивается. Введение в дело независимого управляющего для управления демократически настроенным обществом нужно рассматривать критически с точки зрения политических и принципиальных соображений. С одной стороны, граждане страны вряд ли согласятся, если международная организация — МВФ, ЕС или Совет кредиторов — возьмет на себя управление, с другой — невозможно себе представить, что у власти окажется институт, не выбранный демократическим путем.

Все-таки можно было бы принять такое правило, что в стране должны быть назначены новые выборы, как только ей станет угрожать банкротство. Однако такое действие может привести к затягиванию процесса банкротства, так как политики привязаны

к власти. Выборы в случае банкротства страны в любом случае предполагали бы обязательства по достижению сбалансированности бюджета — в крайнем случае, путем линейного сокращения расходов.

Несмотря на принципиальные возражения против независимого управляющего, необходимо так или иначе контролировать и направлять поведение неплатежеспособного государства. De facto это происходит в Греции путем влияния Комиссии ЕС. Если же кредиторы в рамках банкротства откажутся от текущих выплат или принципиально согласятся на сокращение долга, значит, они ожидают, что должник пойдет им навстречу, то есть постарается устранить причины неплатежеспособности и помочь кредиторам вернуть свои деньги.

На основании сетевой организации внутреннего рынка целесообразно сконструировать процедуру признания банкротства государства по аналогии с описанной в Главе 11 American Bankruptcy Code (Кодекса о банкротстве США). Если американское коммерческое предприятие попадает в ситуацию банкротства, то необходимо принципиально определиться между ликвидацией (Глава 7) и продолжением управления предприятием на особых условиях (Глава 11). Философия Главы 11 заключается в том, что общая стоимость предприятия больше, чем сумма его отдельных составляющих, которые были бы распроданы при ликвидации. Поэтому в случае банкротства речь идет о том, чтобы защитить предприятие от кредиторов и избежать его дробления. Независимый управляющий получает обширные полномочия для вмешательства в существующие договоры и может обойти даже имеющиеся правовые обязательства (например, гарантию от необоснованного увольнения или положение о заработной плате, предусмотренной тарифным соглашением), если это необходимо для продолжения управления предприятием. Одновременно он может отклонить и даже отменить требования кредиторов.

Такой порядок регулирования банкротства государств мог бы быть крайне привлекательным для политиков: защита от кредиторов — это именно то, чего они желают ввиду растущего процентного гнета. Однако необходимо продумать, кто мог бы взять на себя функцию управляющего для государства, и какими полномочиями он был бы наделен. Вряд ли эту задачу может выполнять Комиссия ЕС в течение длительного срока, так как внутри ЕС существует много политических противоречий. Поэтому будет очень интересно проанализировать в дальнейшем развитие ситуации с Грецией.

Правильно ли для выполнения контролирующей функции рекомендовать ЕЦБ, пока тоже неясно, так как это могло бы частично привести к потере независимости деятельности государства. Стоило бы подумать о создании нового института при Президенте Европейского Совета и при Высшем представителе по внешней политике, который временно имел бы право вмешиваться в экономическую политику той или иной страны, чтобы выполнить план по санации совместно с затронутым банкротством государством. Европейский Валютный Фонд мог бы стать в этой ситуации подходящим инструментом.

ВЫВОДЫ

Все эти соображения в упрощенной форме могут быть сведены воедино в «типовое положение» о банкротстве для европейских стран.

Основные принципы регулирования банкротства должны быть признаны; каждая страна, имеющая долги на финансовом рынке, должна взять на себя обязательства придерживаться их. Именно это может стать самым трудным в политическом плане: прежде всего, нужно опасаться ситуации, при которой несоблюдение правил единожды приведет к их игнорированию вообще.

С помощью международного или европейского финансового фонда можно будет оказывать помощь государствам, оказавшимся в затруднительном положении. Финансирование фонда будет осуществляться путем взносов, которые определяются с учетом степени риска банкротства государства и с учетом его долговой политики. С помощью фонда страна-должник сможет возвращать долги в течение более длительного периода.

Одновременно с этим частные зарубежные кредиторы должны отказаться от некоторой доли своих требований. Кто приобретает высокопроцентные займы экономически ослабленных государств, должен нести ответственность за риски таких вложений.

Размещение средств должно соответствовать поставленным задачам и общеполитическим целям, а в случае несоблюдения правил эти средства должны быть отозваны.

Научные и политические дискуссии по процедуре банкротства находятся в самом начале, но в ближайшие месяцы и годы наберут обороты. Политические круги и Европейский ЦБ постараются принизить значимость этой темы, чтобы не подкреплять тем самым ожидания банкротства конкретных государств. Тема, вероятно, достаточно быстро приобретет политическую значимость. Страны, которым грозит банкротство, вероятно, надеются на то, что в случае кризиса спасутся: экономически «too big to fail» (слишком крупные, чтобы разориться) и политически «too important to loose» (слишком важные, чтобы проиграть). Как раз на основании этого должна разрабатываться достойная доверия процедура, которая даст таким государствам шанс для нового старта и одновременно предотвратит накопление долгов, которое привело бы к повторению этой ситуации. Если такие правила по банкротству не будут разработаны и приняты, то в кризисной ситуации это приведет к некачественному и нескоординированному спасению того или иного государства, так как политические действия будет диктовать лихорадка текущих событий. Именно это должно быть предотвращено, если ЕС намерен на долгое время оставить за собой право считаться содружеством стран, являющимся оплотом их стабильности.

Библиография

1. Beck, H., Wienert H. Anatomie der Weltwirtschaftskrise. Usachen und Schuldige // Aus Politik und Zeitgeschichte. Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament. — Mai 2009.
2. Braunberger, G. Keynes für Jedermann. Die Renaissance des Krisenökonomen. Verlag Neue Zürcher Zeitung, 2009.
3. Buchanan, J., Wagner R. E. Democracy in Deficit. — New York. — 1977.
4. Der Euro kommt zu früh: Wissenschaftler nehmen Stellung zum geplanten Beginn der Europäischen Währungsunion // Frankfurter Allgemeine Zeitung. — 09.02.1998. — S. 15.
5. Isensee, J. Die Insolvenzunfähigkeit des Staates / Betriebswirtschaftliche Schriften. — Heft 148: Unternehmen in der Krise. — Ringvorlesung des FB' Rechts- und Wirtschaftswis-senschaft der FU Berlin. — Berlin: Duncker und Humblodt, 2003.
6. Kirchhoff, P. Der notwendige Ausstieg aus der Staatsverschuldung. — DVBl. — 2002. — Heft 23/24. — S. 1569-1578.
7. Nienhaus, Lisa Die Blindgänger: Warum Ökonomen auch künftige Krisen nicht erkennen werden. — Frankfurt, New York. — 2009.
8. Reinhart, C. M., Rogoff K. This time is different: Eight Centuries of Financial Folly. — Princeton University Press, 2009.
9. Wagner, A. Grundlegung der politischen Oekonomie: 3Aufl. — Leipzig, 1892.
10. Weizsäcker, R. K. Staatsverschuldung und Demokratie // Kyklos. — 1992. — Vol. 45, Fasc. 1. — S. 51-67.
11. Wentzel, D. Der Stabilitäts- und Wachstumspakt: Prüfstein für ein stabilitätsorientiertes Europa / Leipold, H., Wentzel D. (Hg.). — Ordnungspolitik als aktuelle Herausforderung, Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft. — 2005. — Band 78. — S. 309-331.
12. Wentzel, D. Zur Begrenzung der Staatsverschuldung nach dem Scheitern des Stabilitätspaktes / Wirtschaftsdienst, 85. — Jahrgang, Heft 9. — September 2005. –S. 605-612.
13. Wienert, H. Regulierung, Deregulierung und Finanzinnovationen. Zur Bewertung der Entwicklung auf den Finanzmärkten durch den Sachverständigenrat zur Begutachtung der wirtschaftlichen Entwicklung / List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik. — Band 35 (2009). — Heft 1. — S. 4-32.

Ключевые слова:
фондовый рынок,
волатильность финансовых рынков,
эффективность финансовых рынков,
антикризисная политика,
мировые биржевые индексы,
макроэкономические показатели России

П. Е. Жуков, *к. э. н.,*
и. о. зав. кафедрой «Финансовый менеджмент»
Академии бюджета и казначейства Минфина России
*(**e-mail: joukov@rambler.ru**)*
О. А. Исаакян,
аспирант кафедры «Финансовый менеджмент»
Академии бюджета и казначейства Минфина России
*(**e-mail: ovanes84@list.ru**)*

Зависимость российского рынка ценных бумаг от макроэкономических показателей и мировых индексов

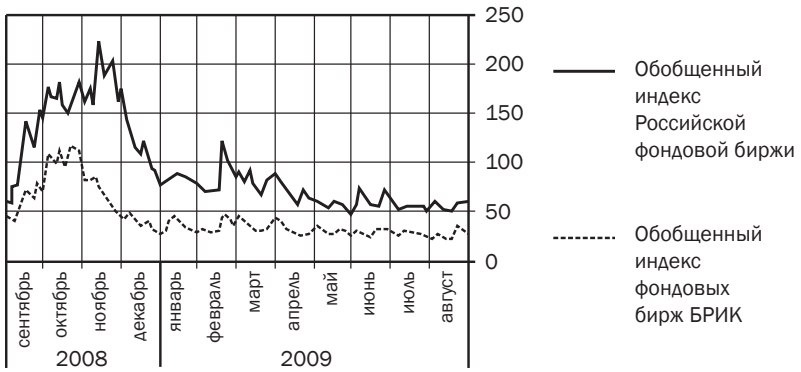
К концу 2009 года финансовые рынки вышли из кризисного состояния и практически достигли докризисного уровня. При этом обозначилась тенденция к росту ВВП в США и Европе. Однако состояние рецессии (кризиса) связывается не только с данными о падении ВВП, но и с состоянием рынка труда, поскольку именно высокий уровень безработицы в первую очередь свидетельствует о разрыве ВВП. А по этому параметру реальный сектор экономики США, Европы и России, несмотря на масштабные антикризисные программы, по-прежнему находится в состоянии кризиса.

В феврале 2010 года, когда обнаружились проблемы с погашением внешнего долга вначале у эмирата Дубай, а затем у Греции, на финансовых рынках вновь возобладали «медвежьи» настроения и мы снова видим длительное падение биржевых индексов, хотя пока и не столь быстрое и глубокое, чтобы можно было говорить о второй волне кризиса. После того как стало ясно, что долги Дубая будут обеспечены другими эмиратами ОАЭ, дубайский кризис разрешился, и рынок снова начал подъем. Точно такой же эффект имело решение стран ЕС (принятое не сразу и не просто) поддержать Грецию путем покупки ее облигаций. Однако аналогичные проблемы в условиях кризиса могут возникнуть у Испании, Италии и Португалии. Таким образом, на новом этапе кризиса главной движущей силой становятся уже не проблемы банков, а проблемы суверенного долга, возникшие из-за превышения дефицита бюджетов стран ЕС безопасных пределов в результате проведения ими антикризисной политики. Возникает вопрос — а не станет ли движущей силой мирового кризиса чрезмерная активность государств по его преодолению?

В любом случае, следует отметить, что рынки демонстрируют весьма высокую волатильность, что говорит об осознании инвесторами резкого повышения систематических рисков в период кризиса. Российскому рынку ценных бумаг свойственна особенно высокая волатильность. По заключению Института волатильности, который возглавляет Р. Энгл, волатильность финансовых рынков России в декабре 2008 г. достигла 200 %, что вдвое превышало среднюю волатильность рынков стран БРИК (см. рис. 1). В середине 2009 г. этот показатель снизился до 50 %, но по-прежнему вдвое превышал среднюю волатильность рынков БРИК.

Рисунок 1

Показатели волатильности фондовых рынков



Источник: Volatility Institute (New York University).

При этом следует учесть, что в соответствии с гипотезой о средней эффективности финансовых рынков уровень цен на финансовые активы является опережающим индикатором экономического роста, поскольку он отражает всю публичную информацию, доступную инвесторам.

Аналитики рынка отмечают, что основными игроками на повышение в октябре — декабре 2009 года стали наиболее информированные профессиональные инвесторы, в то время, как индивидуальные инвесторы в основной своей массе пока не верят в устойчивость роста[1]. Основу подъема составили не государственные средства, а приток иностранных и российских частных средств, в том числе ранее выведенных из России в США и Европу и вложенных в безрисковые активы. То же самое отмечается и сегодня, в начале 2010 г.

Как известно из теории портфеля У. Шарпа, в периоды падения рынка и роста волатильности (то есть снижения ожидаемой доходности и увеличения риска индексного портфеля) лучшей стратегией формирования оптимального портфеля считается увеличение вложений в безрисковые активы и облигации, а в период подъема рынка и снижения волатильности (повышения ожидаемой доходности и снижения риска индексного портфеля) — увеличение доли рискованных активов, т. е. акций.

Многие зарубежные эксперты (Дж. Сорос) и некоторые российские эксперты инвестиционных компаний (например, «Тройки-Диалог») настаивают на том, что нас ожидает сценарий с двумя минимумами, при котором график ВВП будет иметь вид W (два минимума), а не V (один минимум). Дж. Сорос[2] при этом отмечает, что финансовые рынки тяготеют вовсе не к равновесию (предположение, лежащее в основе теории портфеля Г. Марковича и У. Шарпа), а к образованию ценовых пузырей. В этом суждении Дж. Сороса есть доля истины, учитывая, что хедж-фонды, такие как «Квантум», участвуют в процессе создания пузырей, зарабатывая на этом высокую прибыль.

---

[1] *Экономический Обзор по Российской Федерации / OECD. — 2009 (www.oecd.org).*

[2] *Сорос Дж. Будущее в форме буквы W // Ведомости, 16.01.2010.*

Один из наиболее авторитетных и популярных экономических экспертов, профессор университета Нью-Йорка Н. Рубини (известный тем, что предсказывал мировой финансовый кризис еще в 2006 г.) высказывает точку зрения, что инвесторы всего мира занимают доллары для приобретения активов (акций, сырья), что раздувает огромные пузыри, которые могут привести к возникновению очередного финансового кризиса[3]. Он полагает, что выход из кризиса скорее всего будет иметь U-образную форму (долгая стагнация и медленный подъем), а не W-образную (вторая волна кризиса) и не V-образную (быстрый подъем после спада)[4].

Значит ли это, что финансовые рынки доказали свою неэффективность в ходе финансового кризиса и в какой мере для преодоления кризиса, необходимо отказаться в отношении них от принципа laissez faire (невмешательства государства в экономическую жизнь) в пользу более строгого государственного регулирования? Насколько рынки сами способны определять истинную цену финансовых активов?

Основной постулат, лежащий в основе гипотезы эффективности рынков — это постулат о рациональном поведении участников рынка. Он кажется самым очевидным (понятно, что инвесторы действуют в своих интересах, исходя из имеющейся информации), но именно он подвергается наибольшему сомнению. Многие авторитетные эксперты (например, У. Баффет и Дж. Сорос) настаивают, что инвесторы часто действуют под влиянием интуитивных побуждений, стадного инстинкта, страха, жадности и других эмоциональных (а значит иррациональных) мотивов. В силу этого на рынке возможны ситуации массовой паники либо массовой эйфории.

В период финансового кризиса российский рынок акций показывает особенно высокую волатильность, что приводит к вопросу о факторах, влияющих на него в условиях кризиса[5].

В этой связи на основании анализа текущей макроэкономической ситуации[6], был поставлен вопрос о существовании взаимосвязи индекса РТС с внутренними факторами, отражающими состояние реальной экономики, а также с внешними факторами, представляющими динамику мировых финансовых рынков.

Принципиально важным для успешности анализа является его проведение раздельно для докризисного и кризисного периода. Теоретической предпосылкой для такого разделения служит следующее предположение: поскольку инвесторы оценивают внутреннюю (справедливую) стоимость финансовых активов как дисконтированный денежный поток, то эта стоимость должна линейно зависеть от прогнозируемой величины денежного потока и нелинейно — от уровня макроэкономических рисков. Таким образом, в периоды относительной стабильности рисков капитализация фондового рынка должна линейно зависеть от прогнозируемой величины денежных потоков, которая определяется ожидаемыми макроэкономическими показателями (подробное обоснование такого подхода будет дано в последующих работах).

СВЯЗЬ ИНДЕКСА РТС И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИИ

В современных исследованиях российских авторов, во многом в силу устоявшихся представлений о спекулятивной природе российского рынка акций, главными объектами изучения выступают внешние факторы[7]. Общепризнанные выводы этих работ: в ближайшей перспективе изменения на российском рынке будут определяться в первую очередь конъюнктурой зарубежных рынков.

---

[3] *Рубини Н. Монетарная политика ФРС приведет к тяжелому кризису во всем мире / Ведомости (http://www.vedomosti.ru/finance/news/2009/11/02/874995).*

[4] *Still Anemic and U-Shaped but Risks of a Double-Dip Recession Are Rising / RGE analysis (http://www.roubini.com/).*

[5] *Жуков П. Е. Финансовый кризис в российской банковской системе и меры по его преодолению // Финансы, деньги, инвестиции. — 2008. — № 4. — С. 20–22.*

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

[7] *См., например: Учуваткин Л. В. Тестирование гипотез статистической зависимости фондовых рынков // Реформы в России и проблемы управления / Материалы 21-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов. — М.: ГУУ, 2006.*

При проведении данного исследования состояние реального сектора экономики страны описывается динамикой основных макроэкономических показателей: ВВП, инвестиции в основной капитал, уровень безработицы (показатель рынка труда), денежная масса М2 (монетарный индикатор), объем промышленного производства и объем экспорта[8].

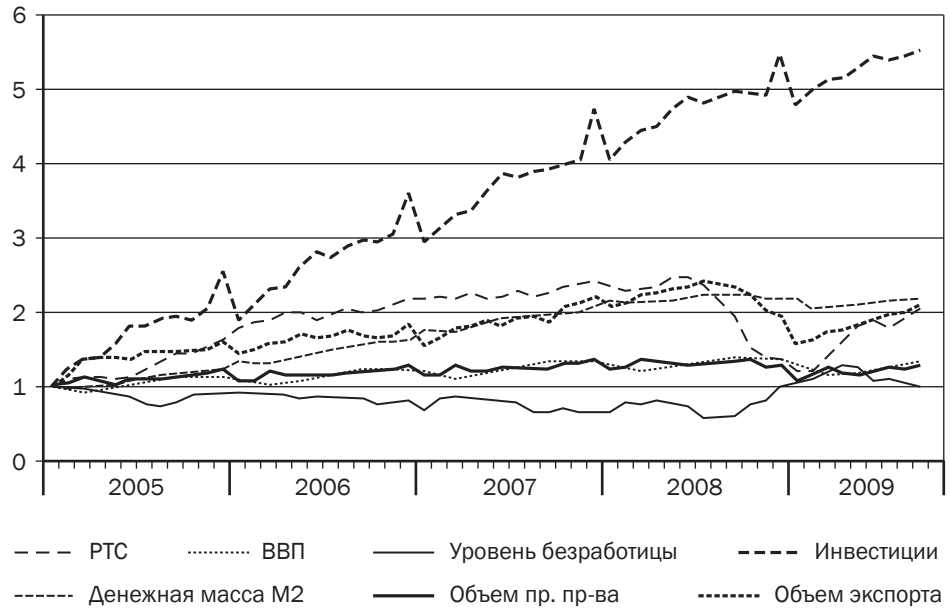
В ходе исследования производился расчет коэффициентов корреляции между индексом РТС и основными макроэкономическими показателями России. Как следует из работ Л. Григорьева и Л. Валитовой, корреляция между основными российскими фондовыми индексами РТС и ММВБ близка к 1, и соответственно, нет принципиальной разницы, какой индекс — РТС или ММВБ — выбрать[9].

Гипотеза 1. Между российским рынком акций и макроэкономическими показателями, которые являются индикаторами развития реальной экономики страны, взятыми с некоторыми временными лагами, существуют устойчивые зависимости, поддающиеся статистическому анализу.

Для предварительного анализа возьмем график (см. рис. 2), на котором представлена динамика индекса РТС и макроэкономических показателей экономики страны нарастающим итогом за период с января 2005 г. по сентябрь 2009 г. В целом, как видно из графика, тенденция изменений всех индикаторов в значительной степени совпадает, за исключением показателя инвестиций в основной капитал, темпы роста которого в разы превосходят темпы роста остальных индикаторов. Кроме того, учитывая тот факт, что макроэкономические показатели являются «запаздывающими» индикаторами по отношению к индексу рынка ценных бумаг, необходима проверка выдвинутой гипотезы, которая учитывала бы такого рода временные разрывы и смещения. В данной работе проведены расчеты корреляции для 12 временных лагов, шаг каждого лага составляет 1 месяц.

Рисунок 2

Динамика индекса РТС
и макроэкономических показателей за период 2005–2009 гг.



[8] *Анализ зависимости российского рынка ценных бумаг от ВВП и мировых индексов произведен О. В. Исаакяном.*

[9] *Григорьев Л., Валитова Л. Две российские биржи — анализ взаимосвязей. — М.: Институт энергетики и финансов, 2008.*

Из предварительного графического анализа следует, что исследуемому промежутку времени (январь 2005 г. — сентябрь 2009 г.) присущи два вида тенденций: рост и спад. Соответственно, представляется целесообразным разбить исследуемый период на два: «докризисный» период (январь 2005 г. — октябрь 2008 г.) и «кризисный» период (ноябрь 2008 г. — сентябрь 2009 г.).

Максимальные коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с учетом временных лагов, за весь исследуемый период (с января 2005 г. по сентябрь 2009 г.) представлены в табл. 1:

Таблица 1

Индикатор	Коэффициент корреляции	Характеристика связи	Временной лаг
Валовой внутренний продукт	0,786	тесная	+ 12 месяцев
Уровень безработицы	–0,642	заметная	+ 2 месяца
Инвестиции в основной капитал	0,943	весьма тесная	+ 12 месяцев
Денежная масса М2	0,966	весьма тесная	+ 12 месяцев
Объем промышленного производства	0,799	тесная	+ 3 месяца
Объем экспорта	0,813	тесная	+ 3 месяца

Максимальные коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с учетом временных лагов, за докризисный период (с января 2005 г. по сентябрь 2008 г.) представлены в табл. 2:

Таблица 2

Индикатор	Коэффициент корреляции	Характеристика связи	Временной лаг
Валовой внутренний продукт	0,880	тесная	+ 8 месяцев
Уровень безработицы	–0,746	тесная	+ 9 месяцев
Инвестиции в основной капитал	0,961	весьма тесная	+ 8 месяцев
Денежная масса М2	0,977	весьма тесная	+ 9 месяцев
Объем промышленного производства	0,881	тесная	+ 8 месяцев
Объем экспорта	0,900	весьма тесная	+ 8 месяцев

Максимальные коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с учетом временных лагов за кризисный период (октябрь 2008 г. — сентябрь 2009 г.) представлены в табл. 3.

Таблица 3

Индикатор	Коэффициент корреляции	Характеристика связи	Временной лаг
Валовой внутренний продукт	0,939	весьма тесная	+ 3 месяца
Уровень безработицы	–0,951	весьма тесная	+ 3 месяца
Инвестиции в основной капитал	0,744	тесная	+ 1 месяц
Денежная масса М2	0,854	тесная	+ 2 месяца
Объем промышленного производства	0,699	заметная	+ 3 месяца
Объем экспорта	0,877	тесная	+ 2 месяца

Коэффициенты корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей, рассчитанные с временными лагами отдельно для докризисного и кризисного периода, представлены в табл. 4.

Таблица 4

Индикатор	0	+ 1 мес.	+ 2 мес.	+ 3 мес.	+ 4 мес.	+ 5 мес.	+ 6 мес.	+ 7 мес.	+ 8 мес.	+ 9 мес.	+ 10 мес.	+ 11 мес.	+ 12 мес.
Докризисный период, январь 2005 г. – сентябрь 2008 г.													
ВВП	0,786	0,812	0,826	0,831	0,836	0,842	0,854	0,869	**0,880**	0,878	0,861	0,838	0,820
Уровень безработицы	–0,607	–0,653	–0,663	–0,660	–0,666	–0,687	–0,707	–0,718	–0,742	**–0,746**	–0,721	–0,705	–0,698
Инвестиции	0,880	0,912	0,927	0,935	0,941	0,945	0,946	0,956	**0,961**	0,952	0,949	0,943	0,939
Денежная масса М2	0,898	0,929	0,946	0,954	0,958	0,963	0,969	0,972	0,976	**0,977**	0,973	0,971	0,969
Объем пр. пр-ва	0,825	0,838	0,845	0,855	0,859	0,861	0,858	0,872	**0,881**	0,859	0,856	0,857	0,849
Объем экспорта	0,829	0,865	0,871	0,879	0,884	0,887	0,891	0,898	**0,900**	0,888	0,885	0,890	0,896
Кризисный период, октябрь 2008 г. – сентябрь 2009 г.													
ВВП	–0,026	0,434	0,791	**0,939**	0,888	0,698	0,432	0,171	–0,055	–0,232	–0,327	–0,329	–0,242
Уровень безработицы	0,147	–0,410	–0,839	**–0,951**	–0,890	–0,745	–0,532	–0,289	–0,084	0,049	0,121	0,141	0,117
Инвестиции	**0,744**	0,438	0,088	–0,088	–0,393	–0,582	–0,670	–0,728	–0,735	–0,683	–0,608	–0,483	–0,244
Денежная масса М2	0,138	0,659	**0,854**	0,853	0,746	0,501	0,242	0,009	–0,189	–0,311	–0,303	–0,263	–0,128
Объем пр. пр-ва	0,227	0,484	0,635	**0,699**	0,472	0,248	0,099	–0,045	–0,179	–0,189	–0,154	–0,190	–0,179
Объем экспорта	0,533	0,815	**0,877**	0,771	0,464	0,148	–0,129	–0,341	–0,475	–0,491	–0,421	–0,344	–0,228

Как видно из табл. 1–3, для докризисного периода временной разрыв составляет около 8–9 месяцев, а для кризисного периода — только 2–3 месяца. При этом связь определяется как «тесная» и «весьма тесная» (исключение составляет пара «индекс РТС — объем промышленного производства») и на порядок превосходит значения, которые были получены без учета временных лагов.

Оценка уровня значимости полученных результатов позволяет заключить, что гипотеза 1 справедлива с вероятностью от 95 % до 99 % (вероятность ошибки первого типа от 5 % до 1 %, в зависимости от характеристики связи).

СВЯЗЬ ИНДЕКСА РТС И МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНДЕКСОВ

Гипотеза 2. Между финансовыми рынками различных стран в период кризиса существуют устойчивые зависимости, поддающиеся статистическому анализу. Динамика российского рынка акций находится во взаимосвязи с динамикой внешних факторов, отражающих развитие мировых финансовых рынков (индексы рынков акций развитых и развивающихся стран, мировая цена на нефть и индикаторы уровня странового риска).

В рамках проведения исследования были выбраны следующие индексы развитых стран: США — S&P 500, Япония — NIKKEI 225, Германия —DAX, Великобритания — FTSE 100; индексы развивающихся стран: Китай — SSEC, Бразилия — BOVESPA, Индия — BSE 30.

Также в список индикаторов мировой финансовой системы, которые, как предполагается, взаимосвязаны с российских рынком акций, включены: мировая цена на нефть (NYMEX CL); кредитный дефолтный своп (Credit Default Swap — CDS)[10]. Выбор мировой цены на нефть в качестве изучаемого индикатора обусловлен необходимостью проверки степени «сырьевой ориентированности» российского рынка акций. Включение кредитного дефолтного свопа в исследование позволило проанализировать взаимосвязь рынка акций и оценку инвесторами риска, связанного с изменениями на рынке.

Исходя из динамики темпов роста значений индексов, можно предварительно выделить три группы, которые демонстрируют наиболее схожее поведение:

- группа индексов стран БРИК, а также индикатор мировой цены на нефть;
- группа индексов развитых стран;
- индикатор странового риска — кредитный дефолтный своп.

На протяжении периода с начала 2005 г. до конца 2007 г. индикаторы первой группы демонстрировали уверенный рост своих значений, за исключением небольшого снижения в мае-июне 2006 г. При этом фондовые индексы стран БРИК показывали не только долгосрочную тенденцию к росту, но и тенденции увеличения темпов роста.

Индикаторы второй группы в данный период также демонстрировали умеренный рост, показав незначительное снижение в середине 2006 г.

Сильно отличающийся от остальных индикаторов тренд динамики кредитного дефолтного свопа российских валютных облигаций, представляющего третью группу, обусловлен наличием не прямого, а обратного вида связи с индикаторами роста мировой экономики.

Коэффициенты корреляции индекса РТС с индикаторами мировой финансовой системы за весь исследуемый период (январь 2005 г. — сентябрь 2009 г.) представлены в табл. 5. Результаты подтверждают гипотезу 2 с высоким уровнем достоверности (с вероятностью от 95 % до 99 %), за исключением взаимосвязи с CDS.

Таблица 5

Индикатор	Коэффициент корреляции	Характеристика связи (по шкале Чеддока)
S&P 500	0,6967	заметная
NIKKEI 225	0,7096	тесная
DAX	0,9394	весьма тесная
FTSE 100	0,8044	тесная
BOVESPA	0,7770	тесная
SSEC	0,7324	тесная
BSE 30	0,8645	тесная
NYMEX CL	0,7239	тесная
CDS	–0,3154	умеренная

Коэффициенты корреляции периода с января 2005 г. по сентябрь 2008 г., который соответствует фазе роста экономического цикла, приведены в табл. 6.

[10] *Кредитный дефолтный своп — инструмент финансового страхования, страхующий банки и корпорации от дефолта по своим обязательствам. Это договор, согласно которому одна сторона за плату обязуется заменить другую сторону в случае неисполнения определенного (названного) обязательства. Если кто-то хочет повысить надежность купленных облигаций или выданных кредитов, он покупает на них CDS, что, согласно принятой практике корпоративной отчетности, позволяет оценивать эти активы на балансе не по рыночным ценам, основанным на ценах реальных сделок, а по ценам моделей ценообразования.*

Таблица 6

Индикатор	Коэффициент корреляции	Характеристика связи (по шкале Чеддока)
S&P 500	0,8411	тесная
NIKKEI 225	0,7464	тесная
DAX	0,9443	весьма тесная
FTSE 100	0,8885	тесная
BOVESPA	0,9354	весьма тесная
SSEC	0,8440	тесная
BSE 30	0,9618	весьма тесная
NYMEX CL	0,7292	тесная
CDS	0,1142	слабая

Для всех экономических индикаторов, за исключением кредитного дефолтного свопа (CDS), получены значения коэффициентов более 0,7, что свидетельствует о наличии «тесной» и «весьма тесной» связи. Таким образом, полученные результаты подтверждают гипотезу 2 для докризисного периода (с вероятностью выше 99 %, в связи с большим размером выборки), за исключением кредитного дефолтного свопа (CDS).

Корреляционный анализ выявил наличие «тесной» и «весьма тесной» взаимосвязи между российским индексом рынка акций РТС и индикаторами мировой финансовой системы в кризисный период (октябрь 2008 — сентябрь 2009 г.). Полученные коэффициенты корреляции между индексом РТС и индикаторами мировой финансовой системы за обозначенный период представлены в табл. 7.

Таблица 7

Индикатор	Коэффициент корреляции	Характеристика связи (по шкале Чеддока)
S&P 500	0,8259	тесная
NIKKEI 225	0,9342	весьма тесная
DAX	0,8588	тесная
FTSE 100	0,8008	тесная
BOVESPA	0,9297	весьма тесная
SSEC	0,8525	тесная
BSE 30	0,9595	весьма тесная
NYMEX CL	0,8517	тесная
CDS	–0,8335	тесная

Для всех экономических индикаторов характерен прямой тип взаимосвязи, за исключением кредитного дефолтного свопа (CDS), у которого обратный тип связи. Таким образом, результаты для кризисного периода также подтверждают гипотезу 2 с высоким уровнем достоверности (с вероятностью от 95 % до 99 %), причем для кризисного периода подтверждается также и связь с CDS.

Для наглядности представим в сводной таблице (табл. 8) результаты тестирования гипотез, которые были получены в ходе анализа взаимосвязей между российским рынком акций и внешними и внутренними экономическими факторами.

Таблица 8

Сводные данные, полученные в результате корреляционного анализа

Характеристика связи (определена в соответствии со шкалой Чеддока)	Значение коэф. корр. при наличии:		Коэффициенты корреляции за весь исследуемый период (январь 2005 г. — сентябрь 2009 г.)		Коэффициенты корреляции в докризисный период (январь 2005 г. — сентябрь 2008 г.)		Коэффициенты корреляции в кризисный период (октябрь 2008 г. — сентябрь 2009 г.)	
	прямой связи	обратной связи	макроэкономические показатели	индикаторы мировых фин. рынков	макроэкономические показатели	индикаторы мировых фин. рынков	макроэкономические показатели	индикаторы мировых фин. рынков
Слабая	0,1 –0,3	(–0,1) – (–0,3)				CDS		
Умеренная	0,3 –0,5	(–0,3) – (–0,5)		CDS				
Заметная	0,5 –0,7	(–0,5) – (–0,7)	Безработица	S&P 500			Объем пр. производства	
Тесная	0,7 –0,9	(–0,7) – (–0,9)	ВВП Объем пр. производства Объем экспорта	NIKKEI 225 FTSE 100 BOVESPA SSEC BSE 30 NYMEX CL	ВВП Безработица Объем пр. производства	S&P 500 NIKKEI 225 FTSE 100 SSEC NYMEX CL	Инвестиции в основной капитал Ден. масса М2 Объем экспорта	S&P 500 DAX FTSE 100 SSEC NYMEX CL CDS
Весьма тесная	0,9 –0,99	(–0,9)– (–0,99)	Инвестиции в основной капитал Ден. масса М2	DAX	Инвестиции в основной капитал Ден. масса М2 Объем экспорта	DAX BOVESPA BSE 30	ВВП Безработица	NIKKEI 225 BOVESPA BSE 30

Примечание: значения коэффициентов корреляции индекса РТС и макроэкономических показателей рассчитаны с учетом временных лагов, взяты максимальные значения коэффициентов

Результаты анализа полученных данных можно суммировать в виде следующих точных утверждений и оценочных суждений.

1. Существует тесная связь между **российским рынком акций и социально-экономическими индикаторами**. При этом временные лаги не играют существенной роли при определении зависимости индекса РТС от макроэкономических показателей в докризисный период — коэффициент корреляции выше 0,7 при лагах от 0 до 12 месяцев, хотя максимальное значение он принимает при лаге в 8–9 месяцев. Это свидетельствует о «размытости» инвестиционных горизонтов инвесторов, которые могут быть как краткосрочными (в пределах года), так и долгосрочными.

В кризисный период временные лаги сужаются и играют ключевую роль. При лагах 2–3 месяца (за исключением пары «индекс РТС — инвестиции в основной капитал», максимальное значение коэффициента корреляции фиксируется при нулевом временном лаге) коэффициенты корреляции превышают уровень 0,7, достигая значения 0,9.

Это свидетельствует о сужении инвестиционных горизонтов инвесторов до нескольких месяцев при характерном горизонте в 2–3 месяца. Инвесторы с более долгосрочными инвестиционными горизонтами, по-видимому, не играют существенной роли на рынке акций в период кризиса.

Зависимость индекса РТС от денежной массы в период кризиса имеет опережающие временные лаги, меньшие аналогичных временных лагов для ВВП примерно на 1 месяц. Зависимость индекса РТС от денежной массы без временного лага практически равна нулю. Это говорит о том, что связь между индексом РТС и денежной массой опосредована — изменение денежной массы влияет (с опережением примерно на 1 месяц) на размер ВВП, а изменения индекса РТС опережают изменение ВВП на 2–3 месяца. Заметим также, что опережающий характер роста денежной массы полностью соответствует теории М. Фридмена, доказанной им на основании статистических данных по экономике США.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что даже в условиях кризиса, несмотря на крайне высокую волатильность, рынок акций России сохраняет высокую степень эффективности.

2. В отношении **связи российского рынка акций с рынками других** стран отмечено, что она «весьма тесная», причем это относится как к докризисному, так и к кризисному периоду (в кризисный период эта связь даже теснее). При этом не выявлено значительных различий между связью с рынками развитых и развивающихся стран, хотя следует отметить, что взаимосвязь с рынками развитых стран все же несколько выше. Таким образом, фондовый рынок России, несмотря на его более высокую волатильность, остается тесно связанным с мировой финансовой системой.

«Весьма тесная» связь российского рынка акций с мировыми ценами на нефть свидетельствует о сохранении сырьевой ориентации российской экономики и ее высокой зависимости от мировой конъюнктуры цен на нефть.

3. «Слабая» связь динамик **индекса РТС и кредитного дефолтного свопа (CDS)** в докризисный период (фазы подъема экономического цикла) объясняется высокими темпами роста экономики России. По-видимому, в период экономического роста, стабильно высоких цен на нефть в мире и спроса на нее, а также в условиях бюджетного профицита, страновые риски для России стабильно оцениваются участниками рынка как «низкие» и не зависят от рыночной конъюнктуры.

В условиях кризиса ситуация меняется на противоположную. Сформировавшаяся высокая связь рынка акций с динамикой изменений кредитного дефолтного свопа (значение по модулю более 0,8) говорит о том, что падение рынка акций приводит к существенному увеличению риска суверенного долга. Причина этого, как показывают данные о движении капитала, в том, что при падении рынков акций начинается отток капитала в безрисковые активы (бумаги казначейства США и другие). Так, в кризисный период чистый отток капитала из экономики России достиг

$132,8 млрд[11]. В то же время необходимо отметить, что здесь одновременно действуют и иные механизмы — при снижении рынка акций повышается вероятность наступления «margine call» по займам, выданным под залог акций, а значит, существуют и иные причины для чистого оттока капитала.

На основании всего изложенного можно сделать следующие выводы.

• Гипотеза Н. Рубини о возникновении денежных пузырей на фондовом рынке в период кризиса опровергается тем фактом, что корреляция индекса РТС с денежной массой М2 без временного лага близка к нулю. Если бы банки прямо направляли избыточную ликвидность на фондовый рынок, эта корреляция была бы, по крайней мере, на уровне статистической значимости.

• Инвесторы в основной своей массе, по-видимому, следуют модели CAPM и в периоды кризиса пропорционально сокращают вложения во все рискованные активы при повышении систематических рисков и, напротив, повышают их при снижении систематических рисков. Об этом говорит высокая корреляция индекса РТС с ведущими мировыми индексами рынков акций. Если бы инвесторы вели себя как спекулянты, уходящие с российского рынка акций на другие рынки, корреляция была бы отрицательной.

• Рынок акций даже в условиях кризиса является надежным индикатором состояния экономики в будущем (через 2–3 месяца) и уровня макроэкономических рисков. Иррациональность инвесторов на рынке акций в период кризиса, их склонность к необоснованной панике, необоснованной эйфории и к рискованным спекуляциям сильно преувеличена. По крайней мере, эти эффекты не проявляются заметным образом в рыночных ценах.

• Финансовая политика Правительства России должна строиться с учетом возможных колебаний рынка ценных бумаг. При этом необходимо отметить, что средние значения цен финансовых активов, как было сказано ранее, отражают их объективную стоимость с учетом рисков. Правительство России не должно пытаться влиять на средние цены (такая попытка была бы бесперспективной и деструктивной), но может влиять на рынок с целью снижения его краткосрочной волатильности, что окажет позитивное воздействие на рынки акций и приток иностранных инвестиций, а, следовательно, опосредованно и на кредитный рейтинг России.

Кроме того, антикризисная политика Правительства России, направленная на стабилизацию экономики в целом, сама по себе должна оказывать позитивное влияние на рынки — в том и только в том случае, если бюджетный дефицит будет оставаться в безопасных границах.

• Прогнозы участников рынка в отношении уровня ВВП, сделанные за 2–3 месяца, являются надежным ориентиром. Если бы прогнозы рынка в отношении ВВП не сбывались, то уровень корреляции индекса РТС и ВВП, взятый без временного лага (0 мес.)

[11] *Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации (январь – июнь 2009 года) / Центральный банк Российской Федерации, 2009 (www.cbr.ru).*

был бы положителен и значителен, а он составляет –0,026. Соответственно, Правительство России также могло бы делать соответствующие прогнозы, а значит, в принципе, могло бы прогнозировать равновесные цены и строить на этом политику снижения краткосрочной волатильности рынка акций.

Таким образом, результаты данного исследования должны способствовать более осмысленному и целостному пониманию природы российского фондового рынка. Для правительства это имеет исключительно важное значение при разработке антикризисных мер, формированию целевых ориентиров развития экономики страны. Для участников фондового рынка полученные результаты могут служить отправным пунктом при построении эффективных прогнозных моделей развития рынка, что, несомненно, будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности российского фондового рынка в целом.

Библиография

1. Economic Survey of Russia 2009 [Электронный ресурс] / OECD. — Режим доступа: www.oecd.org.
2. Сорос, Дж. Будущее в форме буквы W [Электронный ресурс] / Ведомости. — 2010. — №5(2523). — Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2010/01/15/222996.
3. Рубини, Н. Монетарная политика ФРС приведет к тяжелому кризису во всем мире [Электронный ресурс] / Ведомости. — Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/news/2009/11/02/874995.
4. Rubini, N. Still Anemic and U-Shaped but Risks of a Double-Dip Recession Are Rising [Электронный ресурс] / RGE analysis. — Режим доступа: http://www.roubini.com/.
5. Жуков, П. Е. Финансовый кризис в российской банковской системе и меры по его преодолению // Финансы, деньги, инвестиции. — 2008. — № 4. — С. 20-22.
6. Жуков, П. Е. Финансовый кризис и стагфляция в России // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — № 1. — С. 35-42.
7. Учуваткин, Л. В. Тестирование гипотез статистической зависимости фондовых рынков // Реформы в России и проблемы управления — 2006: Материалы 21-й Всероссийской научной конференции молодых ученых и студентов, ГУУ. — М., 2006.
8. Григорьев, Л., Валитова, Л. Две российские биржи — анализ взаимосвязей. — М.: Институт энергетики и финансов, 2008.
9. Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации (январь—июнь 2009 года) [Электронный ресурс] / Официальный сайт банка России. — Режим доступа: www.cbr.ru.
10. Сердюкова, Н. А. Теорема об описании финансовых рисков // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — № 2.
11. Хотинская, Г. И. Сущность и формы проявления капитализации на российском рынке //Финансовый вестник. — 2009. — № 3

Ключевые слова:
жилищно-коммунальная сфера, прогнозирование, финансовые потребности, бюджетирование

С. Н. Гагарина, *ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория» Калужского филиала Академии бюджета и казначейства Минфина России (**e-mail: g_ug@mail.ru**)*

Формирование тарифов на основе прогнозирования финансовых потребностей организаций ЖКХ

Реформирование жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) — одно из приоритетных направлений социально-экономических преобразований в России. Попытки перевода этого сектора экономики на самофинансирование не обеспечили стабильности и необходимого объема финансирования затрат организаций, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги, и в целом финансовое состояние ЖКХ остается неудовлетворительным. Современные условия функционирования организаций жилищно-коммунальной сферы обусловливают необходимость разработки новых подходов к прогнозированию их финансовых потребностей.

Жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК) — один из крупнейших секторов национальной экономики, имеющий социальную значимость. Основные фонды ЖКХ составляют почти четвертую часть стоимости основных фондов страны. Деятельность по предоставлению жилищно-коммунальных услуг осуществляют 33 845 организаций различных форм собственности, в которых работает более 2,3 млн человек[1] — это 3,3 % от общей численности занятых в экономике России. Жилищно-коммунальная сфера формирует 6 % валового внутреннего продукта, и объем производимых работ (услуг) имеет тенденцию к увеличению. На ЖКХ приходится

[1] *Состояние жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в 2008-2009 гг. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства регионального развития РФ (http://www.minregion.ru/)*

18 % общего объема использования водных ресурсов страны[2], потребление 11 % вырабатываемой энергии.

В условиях глобального финансово-экономического кризиса эффективность действующих в ЖКК институтов, и как следствие, качество и надежность жилищно-коммунальных услуг, обеспечивающих комфортность и безопасность проживания граждан, приобретают решающее значение для устойчивого экономического развития России. Вместе с тем мероприятия по реформированию жилищно-коммунальной сферы оказывают значительное воздействие на многие элементы не только отраслевой, но и региональной структуры экономики, что обусловлено тесной связью ЖКК с социально-экономическим положением регионов и муниципальных образований. Согласно введенному в действие с 1 января 2006 г. Федеральному закону от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» регулирование жилищно-коммунального хозяйства отнесено к вопросам местного значения.

Проводимые второе десятилетие мероприятия по реформированию ЖКХ не обеспечили достижение главной цели жилищно-коммунальной реформы — повышения качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг. Причины неэффективности разработанной федеральными и региональными органами власти и проводимой субъектами РФ политики в этой сфере — не только технические, но и организационно-экономические.

В России почти 40 % общей площади жилых помещений имеют уровень износа более 30 %. Значительный срок эксплуатации систем инженерного обеспечения без планово-предупредительных ремонтных работ обусловил их высокий физический износ. По официальным оценкам Министерства регионального развития РФ и Федеральной службы государственной статистики, уровень износа основных фондов коммунального комплекса на конец 2008 г. составляет 65-70 % (в отдельных регионах 80-90 %) при ежегодном его увеличении на 3-5 %.

Возникающие вследствие значительного износа основных фондов ЖКХ потери (в частности, около 3 куб. км в год, или более 20 % общего объема поданной в водопроводную сеть воды, до 15 % электроэнергии, до 40 % тепловой энергии) оплачивают потребители. Из-за того, что на границах эксплуатационной ответственности организаций коммунального комплекса (ОКК) не всегда установлены приборы учета, ресурсоснабжающие организации не могут контролировать объемы фактического потребления коммунальных услуг. Расчеты с потребителями осуществляются на основе норм потребления, и ОКК не имеет возможности предъявлять счета за сверхнормативное потребление предоставляемых услуг. Вместе с тем потребитель, не располагая информацией о фактической подаче и фактическом потреблении коммунальной услуги, не может отказаться от оплаты сверхнормативных непроизводительных потерь, включаемых в состав себестоимости услуг ОКК.

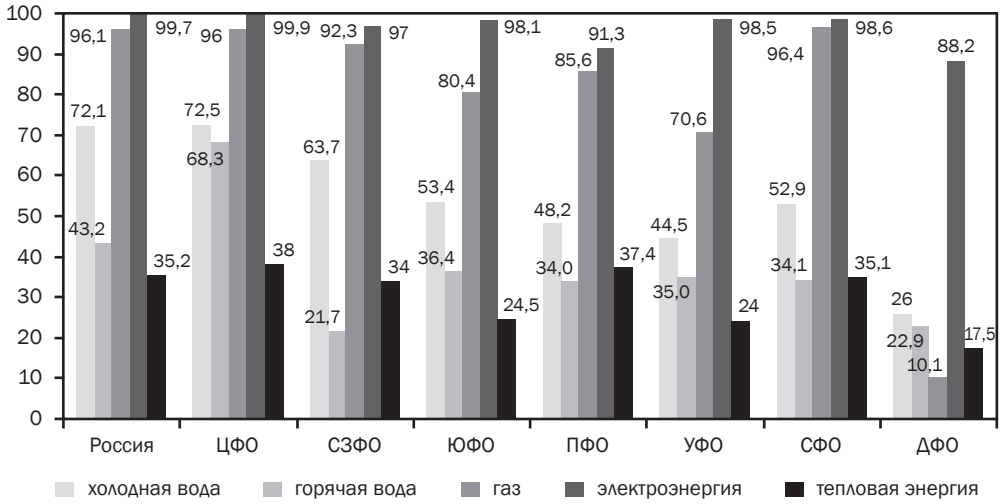
Несмотря на рост доли охвата населения приборами учета, а она в настоящее время в целом по РФ составляет в электроснабжении 99,7 %, в газоснабжении — 96,1%, в отпуске холодной воды — 72,1%, горячей воды — 43,2 %, тепловой энергии — 35,2 %

[2] *Водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года.*

(рис. 1), основным расчетным показателем между управляющими организациями и ресурсоснабжающими предприятиями остаются нормативы потребления.

Рисунок 1

Удельный вес объема отпуска коммунальных ресурсов, счета за которые выставлены по показаниям приборов учета, %



Источник: Состояние жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в 2008-2009 гг. (http://www.minregion.ru/).

В рыночных условиях функционирования организаций ЖКК важнейшим параметром их деятельности является стоимость предоставляемых ими услуг.

Оплата услуг в жилищно-коммунальной сфере — одного из наиболее затратных секторов экономики с высоким уровнем износа основных фондов, и как следствие, большими потерями ресурсов — осуществляется по тарифам, которые подлежат государственному регулированию. Необходимость тарифного регулирования объясняется экономическими последствиями роста тарифов, который оказывает влияние на качество жизни значительной части населения. Однако если в жилищной сфере тарифное регулирование должно носить временный характер — до тех пор, пока потребители не смогут свободно выбирать исполнителя услуг по содержанию и ремонту жилищного фонда, то в секторе коммунальных услуг тарифное регулирование должно осуществляться постоянно. Это обусловлено тем, что рынок коммунальных услуг является монополистическим рынком. При этом он — сбалансированный, поскольку системы инженерного обеспечения изначально рассчитываются так, чтобы соблюдался баланс между объемом производимых услуг и величиной фактической потребности в них.

Таким образом, специфику перехода ЖКК к рыночным условиям хозяйствования отражает деление тарифов на регулируемые и свободные (рыночные).

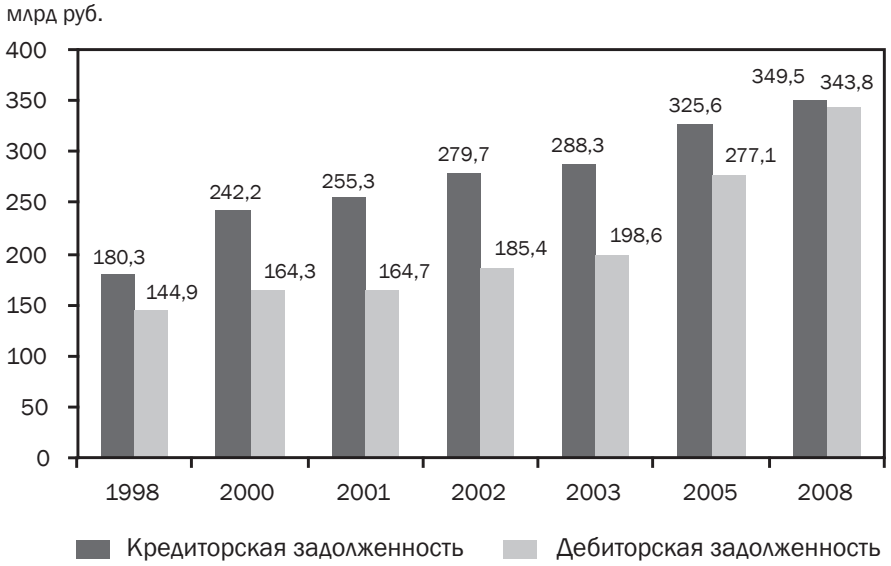
До начала реформы платежи населения на содержание ЖКК составляли 4 %, платежи хозяйствующих субъектов — 20 %, а основными источниками финансирования жилищно-коммунальной сферы были бюджетные средства.

Бюджетное дотирование не обеспечивало принципа социальной справедливости в расходовании бюджетных средств, поскольку косвенную выгоду от дотаций получали не малообеспеченные слои населения, а те, кто проживает на большей жилой площади. Из-за отсутствия договорных обязательств по бюджетному финансированию и неполного исполнения обязательств бюджетов всех уровней перед организациями ЖКХ росла их дебиторская задолженность, что ограничивало инвестиционную привлекательность жилищно-коммунальной сферы.

С 1998 по 2008 гг. в ЖКХ России наблюдается превышение кредиторской задолженности над дебиторской при последовательном сокращении (с 2003 г.) разрыва между ними, что обусловлено опережающими темпами роста дебиторской задолженности по сравнению с кредиторской за исследуемый период (темпы роста 237,3 % и 193,8 % соответственно).

Рисунок 2

Динамика кредиторской и дебиторской задолженности ЖКХ России



Источники: сборники «Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России», 2002, 2004, 2007 (http://www.gks.ru/); «Состояние жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в 2008-2009 гг.» (http://www.minregion.ru/)

За период с 1992 по 2003 гг. отмечается устойчивая тенденция увеличения доли убыточных организаций в ЖКК России (коэффициент роста составил 1,84 раза). В 2008 г. по сравнению с 2003 г. удельный вес убыточных организаций снизился на 23,6 процентных пункта и составил 38 %[3] в общем количестве организаций, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги.

[3] *Состояние жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в 2008-2009 гг. [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства регионального развития РФ (http://www.minregion.ru/).*

Одна из основных целей реформы ЖКК — обеспечение безубыточного функционирования организаций комплекса при стопроцентной оплате потребителями жилищно-коммунальных услуг по экономически обоснованным тарифам и эффективной адресной помощи малообеспеченным семьям. При этом должно быть отменено перекрестное субсидирование, которое предполагает установление коммунальных тарифов на сравнительно низком уровне для таких категорий потребителей, как население, бюджетные учреждения и сельскохозяйственные предприятия за счет установления повышенных тарифов для промышленных предприятий. Переход на полную оплату населением жилищно-коммунальных услуг осуществлялся с 1994 г. по 2005 г. Постановлением Правительства РФ был утвержден федеральный стандарт уровня платежей граждан на 2005 г., равный 100 %. Регионы самостоятельно устанавливают уровень возмещения населением затрат по предоставлению жилищно-коммунальных услуг. Так, при федеральном стандарте 100 % в среднем по России в 2008 г. этот показатель составил 88,5 % (при фактическом уровне платежей населения 95,4 %).

Таким образом, за период реформы система финансирования ЖКХ значительно трансформировалась, а именно, существенно возросла доля платежей населения (рис. 3).

Рисунок 3

Федеральный и среднерегиональные стандарты уровня возмещения населением затрат по предоставлению жилищно-коммунальных услуг

Источники: сборник «Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России», 2007 (http://www.gks.ru/); Сиваев С. Б. Реформа ЖКХ в 2003-2008 годах: извилистая дорога к рынку (http://www.urbaneconomics.ru/); Состояние жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в 2008-2009 гг. (http://www.minregion.ru/).

Из рис. 3 видно, что в 2006–2008 гг. снижаются темпы роста среднерегиональных стандартов уровня возмещения населением затрат по предоставлению жилищно-коммунальных услуг. Это обусловлено тем, что с 1 января 2006 г. на федеральном уровне были установлены предельные индексы изменения тарифов на жилищно-

коммунальные услуги с целью сдерживания процессов инфляции в стране. Негативное влияние административного ограничения на рост тарифов при значительном росте цен на энергоносители (удельный вес затрат на энергоносители в структуре себестоимости жилищно-коммунальных услуг в 2008 г. составил более 50 %) не только ограничивает инвестиционные возможности организаций ЖКК, но и не обеспечивает покрытия их операционных затрат. На практике это приводит к возобновлению в ряде регионов бюджетного финансирования, что подчеркивает противоречивый характер преобразований в жилищно-коммунальной сфере и необоснованность принимаемых управленческих решений.

Таким образом, ЖКК остается одной из наиболее затратных сфер экономики. Несмотря на наметившуюся в последние годы тенденцию снижения количества убыточных организаций, финансовое состояние ЖКК в целом остается неудовлетворительным. Это обусловлено продолжающимся ростом суммарной задолженности предприятий комплекса, причины которого — неэффективность хозяйственной деятельности, несбалансированная тарифная политика и низкое качество планирования финансовых потребностей, ориентированного на краткосрочные результаты при отсутствии долгосрочных и среднесрочных планов.

До вступления в действие с 1 января 2006 г. Федерального закона №210-ФЗ от 30 декабря 2004 г. «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» (далее Федеральный закон №210-ФЗ), формирование тарифа основывалось на затратных принципах, не стимулирующих организации к снижению себестоимости. Это объясняется тем, что тариф формировался по принципу «издержки плюс прибыль», причем прибыль определялась на основе установленного уровня рентабельности. Снижение себестоимости приводит к сокращению абсолютной величины включаемой в тариф прибыли, что противоречит интересам производителя.

В соответствии с Федеральным законом №210-ФЗ организации коммунального комплекса обязаны разрабатывать производственную и инвестиционную программы, и могут инициировать установление тарифа и надбавки к нему (инвестиционная составляющая в структуре тарифа) исходя из финансовых потребностей, необходимых для реализации этих программ, с учетом доступности услуги для конечного потребителя. Однако сложившиеся механизмы тарифного регулирования на основе предельных индексов роста тарифов для потребителей накладывают определенные ограничения на установление надбавки к тарифам.

Финансовые потребности организации коммунального комплекса — расчетные значения объема денежных средств от реализации товаров (оказания услуг) по тарифам и надбавкам, необходимого для выполнения производственной программы и (или) инвестиционной программы ОКК по развитию системы коммунальной инфраструктуры[4].

При расчете финансовых потребностей определяется стоимость достижения поставленных целей.

---

[4] *Федеральный закон № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса».*

Выбор способов обеспечения финансовых потребностей ОКК по реализации ее инвестиционной программы осуществляется представительным органом муниципального образования исходя из:

1. Оценки доступности для потребителей товаров и услуг ОКК.

2. Оценки результатов реализации инвестиционной программы ОКК:

— для населения муниципального образования;

— для потребителей отдельных видов товаров и услуг на всей территории муниципального образования (части территории этого муниципального образования);

— для застройщиков, осуществляющих строительство и (или) реконструкцию зданий, строений, сооружений, иных объектов.

3. Установленных предельных индексов[5].

Утверждению тарифов и надбавок предшествует процедура проверки доступности услуг ОКК для потребителей. Она производится на основе системы критериев, установленной органом местного самоуправления (органом регулирования). Если в структуре доходов населения доля платежей за жилищно-коммунальные услуги превышает установленные стандарты[6], ОКК производит корректировку производственной программы в сторону уменьшения, с уточнением величины финансовых потребностей и значений тарифов. Затем вновь оценивается доступность услуг для потребителей.

Процедура корректировки должна осуществляться до тех пор, пока не будет найден баланс между финансовыми потребностями организации и приемлемостью тарифов для населения, а также приемлемостью дополнительной суммы адресных субсидий для малообеспеченного населения.

В случае, если величина инвестиционной надбавки к тарифу делает рассматриваемую услугу недоступной для потребителей, проводится корректировка инвестиционной программы. Орган местного самоуправления может подготовить предложения по частичному обеспечению финансовых потребностей ОКК за счет бюджетных средств.

Итерационный характер процесса утверждения тарифов и надбавок обусловливает необходимость разработки организациями нескольких вариантов расчета финансовых потребностей (оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного) с целью повышения оперативности поиска компромисса и эффективности принятия управленческого решения. Расчет финансовых потребностей на многовариантной основе объясняется как наличием различных способов достижения приемлемого уровня целевых индикаторов, так и недостаточной точностью прогнозирования эффективности инвестиций.

В качестве информационной базы для прогнозирования финансовых потребностей могут использоваться: нормативы, среднеотраслевые фактические показатели прошлых периодов, средние ретроспективные показатели деятельности конкретного хозяйствующего субъекта, средние фактические показатели деятельности организации

---

[5] *Федеральный закон № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса».*

[6] *Федеральный стандарт максимально допустимой доли расходов граждан на оплату жилищно-коммунальных услуг в совокупном доходе семьи составляет 22 %.*

прошлых периодов с учетом тенденций их изменения. В случае существенных перемен во внутренней и внешней средах организации прогноз финансовых потребностей не должен учитывать ретроспективной информации. Такой вариант прогнозирования финансовых потребностей «с нуля» основывается на экспертных оценках, инженерных, технологических и финансовых расчетах.

Выбор способа прогнозирования финансовых потребностей зависит от степени изменчивости внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта, степени достоверности исходной информации, квалификации персонала ОКК и органа регулирования.

В условиях рыночной трансформации организаций ЖКК для прогнозирования финансовых потребностей можно использовать метод затрат и прибыли и метод денежных потоков.

Метод затрат и прибыли является традиционным для организаций, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги, и широко применяется в России и за рубежом. Прогнозирование финансовых потребностей на затратных принципах воспринимается менеджерами организаций как наиболее обоснованное и справедливое, поскольку оно основано на том, что производитель должен возместить издержки и получить приемлемую прибыль. Этот метод имеет различные модификации в зависимости от способов определения состава затрат и расчета прибыли. В настоящее время наиболее актуален метод, основанный на управлении затратами и расчете прибыли исходя из потребностей в финансировании расходов из прибыли.

Метод денежных потоков получил наибольшее распространение в практике зарубежных фирм. При его использовании финансовые потребности рассчитываются путем прогнозирования финансовых потоков от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. Этот метод позволяет более точно определить соотношение между поступлением и расходованием средств. Кроме того, его освоение дает возможность организациям ЖКК применять современные инструменты финансового менеджмента, более эффективные в условиях финансовых ограничений.

ЖКХ относится к классу больших сложных систем, характерной чертой развития которых является высокая степень неопределенности. В этой связи необходима разработка новых подходов к прогнозированию финансовых потребностей в условиях неопределенности на основе использования математических методов прогнозирования, позволяющих учитывать случайность исходных величин и получать не только точечные, но и интервальные оценки прогноза. Интервальное оценивание функциональных зависимостей дает возможность определять доверительные интервалы прогнозов, а учет неопределенности исходной информации повышает достоверность прогноза.

Переход жилищно-коммунальной сферы на режим самофинансирования в условиях неудовлетворительного финансового состояния организаций (несмотря на повышение доли платежей населения в оплате жилищно-коммунальных услуг), дефицита государственных (муниципальных) финансовых ресурсов, ограничения интереса со стороны частного бизнеса обусловливает необходимость поиска эффективных инструментов, обеспечивающих мобилизацию внутренних резервов организаций.

Одним из эффективных методов контроля над результатами финансово-хозяйственной деятельности организаций ЖКК является современный инструмент финансового менеджмента — бюджетирование.

Применение бюджетирования в жилищно-коммунальной сфере обусловлено тем, что традиционная система оперативного управления и планирования не отвечает требованиям рыночной экономики и имеет следующие недостатки:

— приоритетное до недавнего времени планирование деятельности основывалось на пассивном подходе и осуществлялось по принципу «от достигнутого» на базе фактически сложившихся тенденций и начиналось с планирования производства, а не с реализации услуг;

— значительное расхождение фактических и плановых показателей в результате отсутствия достоверной, точной и полной информации, которая используется на прогнозно-аналитической стадии процесса планирования. Это объясняется тем, что информационной базой планирования объемов реализации коммунальных услуг служат данные, предоставляемые планово-экономическим отделом, а не абонентской службой, которая должна исполнять функции службы маркетинга и сбыта;

— отсутствие пообъектного планирования мероприятий по ремонту и содержанию основных средств, основанного на принципе ранжирования объектов;

— преобладание затратного механизма ценообразования без учета реальной величины финансовых потребностей субъекта хозяйствования, что подчеркивает отсутствие финансового планирования;

— в процессе планирования не в полной мере используются показатели маржинального анализа, а основой определения цен (тарифов) до недавних пор являлись средние переменные, а не маржинальные (дополнительные) издержки[7];

— невозможность разработки сценарных условий развития хозяйствующего субъекта с учетом внешних и внутренних факторов.

Широко внедряемая в практику зарубежных фирм система бюджетирования деятельности организаций, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги, позволит устранить недостатки традиционного подхода к планированию. В условиях российской экономики большинство специалистов, занимающихся практическим внедрением системы бюджетирования, отмечают улучшение важнейших показателей работы субъекта хозяйствования, поскольку при этом увеличивается годовой денежный поток, снижается дебиторская задолженность и потребность в кредитных ресурсах.

Расчеты, осуществляемые в процессе формирования сводного бюджета ОКК, позволят определить сумму денежных средств, необходимую для реализации поставленных целей, и источники поступления этих средств.

В целом бюджетирование направлено на повышение финансовой обоснованности управленческих решений и эффективности использования ресурсов субъекта хозяйствования, позволяет определять приоритетные направления инвестиционной политики и осуществлять финансовой контроль над деятельностью организаций ЖКК с целью повышения их финансовой устойчивости и улучшения финансового состояния.

---

[7] *Чернышов Л. Н. Основы формирования эффективной тарифной политики в жилищно-коммунальном комплексе // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. — 2007. — №12 — С. 41-43.*

При таком подходе тариф за предоставляемую услугу будет определяться не по принципу «издержки плюс», а как соотношение реальной величины финансовых потребностей организации и количества реализуемых ею услуг.

Разработанные бюджеты должны стать не только основой внутренней системы планирования и контроля, но и неотъемлемой частью тарифного регулирования. Именно на их базе регулирующие органы могут принимать решения о соответствии величины тарифа и надбавки финансовым потребностям организаций коммунального комплекса для реализации их производственных и инвестиционных программ.

Библиография

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. (с изменениями от 26 12.2005 г.) № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса».
3. Водная стратегия Российской Федерации на период до 2020 года.
4. Гагарина, С. Н. Бюджетирование как инструмент планирования и современная технология управления в жилищно-коммунальной сфере // Вестник университета (Государственный университет управления). — М.: ГУУ, 2009. — № 16. — С. 158-161.
5. Гагарин, Ю. Е., Гагарина, С. Н. Современные технологии управления как инструмент повышения качества жилищно-коммунальных услуг // Труды регионального конкурса научных проектов в области гуманитарных наук. — Вып. 10. — Калуга: Изд-во АНО «Калужский научный центр», 2009. — С. 140-153.
6. Государственно-частное партнерство в коммунальном хозяйстве / Мартусевич, Р. А., Сиваев, С. Б., Хомченко, Д. Ю. — М.: «Институт экономики города», 2006. — 244 с.
7. Состояние жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации в 2008-2009 гг. / [Электронный ресурс]: Официальный сайт Министерства регионального развития РФ. — Режим доступа: http://www.minregion.ru/, свободный.
8. Сиваев, С. Б. Реформа ЖКХ в 2003-2008 годах: извилистая дорога к рынку / [Электронный ресурс]: Официальный сайт фонда «Институт экономики города». — Режим доступа: http://www.urbaneconomics.ru/, свободный.
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.gks.ru/, свободный.
10. Чернышов, Л. Н. Основы формирования эффективной тарифной политики в жилищно-коммунальном комплексе // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. — 2007. — №12 — С. 41-43.

Ключевые слова:
государственный финансовый контроль, эффективность государственного финансового контроля, эффективность бюджетных расходов

К. Е. Захаров, *аспирант кафедры «Финансы» Академии бюджета и казначейства Минфина России, главный специалист Департамента финансов Правительства Москвы (**e-mail: zakharof@bk.ru**)*

Государственный финансовый контроль: подходы к оценке эффективности

Россия ощущает влияние глобального финансового кризиса, который стал одной из главных проблем монетарных властей. И среди таких серьезных вопросов, как экономическая стабильность, своевременная выплата заработной платы и сохранение социальной направленности расходов, возникает еще один — контроль за расходованием бюджетных средств.

Как отметил Президент России Д. Медведев в своем Бюджетном послании о бюджетной политике в 2010-2012 годах от 25.05.2009 г., ответственность органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления за эффективное расходование средств снижается. В ряде субъектов Российской Федерации и муниципальных образований управление бюджетным процессом остается на низком уровне, не осуществляется внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, отсутствует система оценки эффективности бюджетных расходов[1]. Еще в 2006 г. д. э. н., профессор М. П. Афанасьев в своем исследовании отмечал, что «развитие системы государственных финансов показало, что в условиях ограниченности ресурсов важно контролировать не только целевой характер их использования, но и его эффективность»[2].

Проводимая в России бюджетная реформа выявила потребность в повышении эффективности расходования бюджетных средств и эффективности государственного финансового контроля.

---

[1] *Медведев Д. А. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 годах (http://www.kremlin.ru/acts/4187).*

[2] *Афанасьев М. П., Криворогов И. В. Модернизация государственных финансов. — М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2008. — С. 250.*

Эффективность государственного финансового контроля можно определить с помощью методов оценки эффективности финансового контроля, используемых как в зарубежных странах, так и в России. Эти методы отражены в следующих концепциях:

— концепция определения и оценки неэффективности финансового контроля и аудита, предложенная Дж. Робертсоном;

— концепция определения и оценки эффективности финансового контроля и аудита, предложенная Ф. Дефлизом, Г. Дженико, В. О'Рейлли, М. Хиршем;

— концепция критериальной оценки эффективности финансового контроля, обоснованная Э. Аренсом и Дж. Лоббеком;

— концепция определения и оценки эффективности государственного финансового контроля, разработанная В. Жуковым и С. Опенышевым, а также концепции М. Мельник, Ю. Воронина.

Дж. Робертсон предложил определять эффективность финансового контроля методом оценки риска неэффективности внутреннего контроля и риска неэффективности финансового контроля. По его мнению, риск неэффективности внутреннего контроля определяется оценкой программы внутреннего контроля учреждения, изучением ее недостатков и анализом самой системы внутреннего контроля.

Оценку риска неэффективности финансового контроля Дж. Робертсон видит как вероятность того, что система контроля учреждения не позволит выявить существенные ошибки и недостатки в отчетности. Для этого анализируется контрольная среда учреждения — «набор характеристик, которые определяют служебные взаимоотношения»[3], система бухгалтерского учета учреждения и процедуры контроля.

«Конечная оценка системы внутреннего контроля компании — определение уровня риска неэффективности контроля (*CR*)...»[4]. Этот риск служит элементом модели риска, предложенной Дж. Робертсоном:

$$AR = IR \times CR \times DR, \quad (1)$$

где *IR* — риск неэффективности внутреннего контроля;
DR — вероятность того, что проверяющий не обнаружит ошибки, допущенные и не выявленные проверяемой организацией.

Данная оценка выражает мнение проверяющего об эффективности всей системы контроля учреждения. Кроме того, проверяющий должен оценить риск неэффективности системы внутреннего контроля *IR*, который определяется как вероятность возникновения ошибок в системе учета. *IR* обычно трудно оценить, проверяющий рассматривает его в комбинации с оценкой риска неэффективности внешнего контроля.

Ф. Дефлиз, Г. Дженик, В. О'Рейлли, М. Хирш предлагают оценивать эффективность финансового контроля статистическими и нестатистическими методами. Статистический метод, называемый «выборочной проверкой по качественному признаку»[5], заключается в том, что при проверке эффективности контроля применяется «оценка действительной пропорции какого-либо признака в генеральной совокупности»[6]. При этом признак должен быть точно определен и иметь возможность быть подтвержденным.

---

[3] *Робертсон Дж. Аудит / пер. с англ. — М.: KPMG; Аудиторская фирма «Контакт», 1993. — С. 137.*

[4] *Там же, с. 143.*

[5] *Аудит Монтгомери. Дефлиз Ф. Л., Дженик Г. Р., О'Рейлли В. М., Хирш М. Б. / пер. с англ. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — С. 252.*

[6] *Там же, с. 252.*

Затем «результаты выборочной совокупности проецируются на генеральную совокупность (образца) и статистические расчеты, выполненные для измерения точности и надежности результатов сделанной выборки»[7].

При проверках эффективности контроля отклонение от предписанной процедуры измеряется в коэффициентах пропорционального соотношения. Например, в выборке, состоящей из 100 счетов на оплату, отсутствие доказательств правомочности открытия одного счета обычно выражается в размере 1 % отклонения от образца (1/100). Поскольку применяется процедура контроля, процентные вычисления являются удобным средством для определения результатов проверки.

Действительная степень отклонения в совокупности может быть выше или ниже степени отклонения, обнаруженной в выборке. С помощью статистической модели можно сделать заключение о том, насколько высокой может быть степень отклонения при заданном уровне надежности.

При статистическом методе осуществляется определение объема выборки по качественным признакам. По мнению Ф. Дефлиза, Г. Дженика, В. О'Рейлли и М. Хирша, необходимо определить диапазон, в котором находится действительная степень отклонения (то есть соответствующая высшей или низшей границе отклонения) или, если этого недостаточно, проверить, превышает действительная степень отклонения некоторый допустимый уровень или находится ниже него.

Существует два наиболее распространенных метода статистической выборки:

- выбор случайного номера;
- систематический отбор.

«При выборе случайных номеров ... необходим их источник, например, таблицы случайных чисел или компьютерная программа для образования таковых, а также схема, которая устанавливает поединичное соответствие между случайно выбранным номером и конкретным элементом совокупности.

При систематическом отборе единиц совокупности аудитор вычисляет интервал (*n*) путем деления объема генеральной совокупности на объем выборочной совокупности, тем самым определяя отправную точку между интервалом 1 и *n*, а затем методично отбирает каждый *n*-й элемент во всей совокупности, которая подвергается проверке».[8]

По мнению Ф. Дефлиза, Г. Дженика, В. О'Рейлли, М. Хирша нестатистический метод заключается в том, что показатели объема выборки отбираются по показателям, которые использовались «...в аналогичных ситуациях, связанных с выполнением другого задания...»[9].

Хотелось бы отметить, что независимо от того, какие методы применяются (статистические или нестатистические), они должны экстраполироваться на генеральную совокупность. Поскольку заключение, основанное на результатах выборки, относится только к совокупности, из которой взяты элементы, важно выявить генеральную совокупность, то есть количество элементов, о которых нужна информация.

Результаты выборки для проверки эффективности контроля вычисляются с учетом степени отклонений, которые определяются делением количества отклонений, выявленных в выборочной совокупности, на ее объем. Степень отклонения выборочной совокупности является лучшей оценкой степени отклонения всей выбранной совокупности.

---

[7] *Аудит Монтгомери. Дефлиз Ф. Л., Дженик Г. Р., О'Рейлли В. М., Хирш М. Б. / пер. с англ. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — С. 252.*

[8] *Там же, с. 257.*

[9] *Там же, с. 277.*

Э. Аренс и Дж. Лоббек предложили оценивать эффективность финансового контроля методом выборки и установки критериев эффективности. В своем исследовании они предложили такие источники критериев, как:

- «сложившаяся характеристика»[10], заключающаяся в том, насколько виды деятельности, ее организация стали лучше или хуже;
- «сопоставимая производительность»[11] — хозяйствующие субъекты, в которых выполняется финансовый контроль, по большей части не являются единственными в своей области деятельности, поэтому показатели их производительности можно сравнить с аналогичными показателями сходных хозяйствующих субъектов и в результате оценить производительность проверяемого объекта.
- «обсуждение и согласование» — применяется в том случае, когда «разрабатывать объективные критерии сложно и дорого»[12]. Тогда их получают просто путем обсуждения и согласования.

Анализируя изложенные выше концепции, можно сделать вывод, что каждая из концепций отличается своеобразием, но большинство из них пока не может быть реализовано в отечественной практике государственного финансового контроля. Так, для применения концепции оценки риска неэффективности контроля необходимо организовать переподготовку специалистов, что потребует определенных усилий и дополнительных средств. Анализ и определение эффективности финансового контроля статистическими и нестатистическими методами — также достаточно трудоемкий процесс.

В настоящее время в практике оценки эффективности финансового контроля можно использовать концепцию критериальной оценки эффективности, предложенную Э. Аренсом и Дж. Лоббеком — это один из простейших и малозатратных, но действенных методов. Эффективность определяется путем установки критериев для данной области работы учреждения, его характеристик, организации работы и т. д.

Перейдем к концепции определения эффективности государственного финансового контроля на основе отечественного опыта. Рассмотрим работы В. Жукова и С. Опенышева, а также М. Мельник и Ю. Воронина, которые, по мнению автора, наиболее всесторонне изучили вопросы эффективности государственного финансового контроля. К оценке его эффективности эти исследователи предлагают подойти различными методами, в каждом из которых используется свой инструментарий.

М. Мельник в своем исследовании предлагает оценивать эффективность государственного финансового контроля по критериям результативности, экономичности и продуктивности. Оценка эффективности, по ее мнению, «подразумевает прежде всего оценку результативности деятельности или программы, то есть оценку того, в какой степени полученные результаты соответствуют тем, которые ожидались»[13]. Результативность отражает степень достижения целей учреждения (как общих, так и предельно детализированных).

М. Мельник предлагает после оценки результативности определять экономичность и продуктивность. Экономичность рассматривается как снижение затрат при сохранении требуемого качества продукции. «Экономичное приобретение ресурсов вносит свой вклад в эффективность, поскольку минимизация стоимости используемых ресурсов соответственно уменьшает стоимость получаемых результатов»[14].

---

[10] *Аренс Э. А., Лоббек Дж. К. и др. Аудит / пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2003. — С. 546.*

[11] *Там же, с. 546.*

[12] *Там же, с. 547.*

[13] *Иванова Е. И., Мельник М. В., Шлейников В. И. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебн. пособие / под ред. С. И. Гайджаржи. — М.: КНОРУС, 2007. — С. 65.*

[14] *Там же, с. 65.*

Продуктивность означает оптимальный результат вложения ресурсов, другими словами, продуктивность можно рассматривать как «соотношение между выходом товаров, услуг и других результатов и использованными на их производство ресурсами»[15]. По мнению М. Мельник, «повышение продуктивности позволит достичь желаемых результатов затратами меньшего количества ресурсов или достичь больших результатов на то же количество ресурсов»[16].

Ю. Воронин также выделяет общие критерии эффективности государственного финансового контроля, такие как результативность, экономичность и новый критерий — действенность. Результативность он рассматривает как «своевременное и качественное достижение установленных социально-экономических целей и поставленных задач»[17].

Экономичность, по мнению Ю. Воронина, позволяет оценить, насколько экономно используются государственные ресурсы, находящиеся в распоряжении организации. «Экономичной считается такая деятельность, при осуществлении которой для достижения услуг установленного качества используется меньше государственных средств»[18].

Новый критерий «действенность», выделенный Ю. Ворониным, определяется им как «реализация результатов контрольно-ревизионной и экспертно-аналитической деятельности»[19] — это количество исполненных представлений и предписаний; объем средств, возвращенных в бюджет; объем средств, возвращенных на лицевые счета.

Критерии, предложенные М. Мельник и Ю. Ворониным, необходимо дополнить новым критерием, таким как критерий «соответствия». С помощью этого критерия должно определяться относительное соответствие результативности, экономичности, продуктивности и действенности сходных видов деятельности или программ, а также проводиться анализ полученных результатов.

В. Жуков и С. Опенышев в своем исследовании предлагают такой методический подход: выделяется структура эффективности государственного финансового контроля, включающая в себя «народнохозяйственную эффективность и эффективность работ органов государственного финансового контроля»[20]. При проведении государственного финансового контроля, по их мнению, можно получить сумму эффектов, которые классифицируются как:

— социальный эффект;

— организационный эффект;

— экономический эффект.

Кроме того, также можно определить промежуточную эффективность деятельности органов государственного финансового контроля.

Социальный эффект государственного финансового контроля определяется как изменение (улучшение) социальной среды в результате проведения проверок. Социальный эффект можно рассматривать как «степень достижения поставленных целей, определенного социального эффекта в процентном или абсолютном выражении (как конкретный результат в отношении всего населения или определенной группы

---

[15] *Афанасьев М. П. Государственный финансовый контроль (материалы к лекциям). — М.: ГУ-ВШЭ, 2006. — С. 70.*

[16] *Иванова Е. И., Мельник М. В., Шлейников В. И. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебн. пособие / под ред. С. И. Гайджаржи. — М.: КНОРУС, 2007. — С. 65.*

[17] *Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. — М.: Финансовый контроль, 2005. — С. 223.*

[18] *Там же, с. 222.*

[19] *Там же, с. 223.*

[20] *Жуков В. А., Опенышев С. П. Государственный финансовый контроль. М.: 1999. — С. 319; Степашин С. В., Столяров Н. С., Шохин С. О., Жуков В. А. Государственный финансовый контроль: учебник для вузов. СПб.: Питер, 2004. — С. 468.*

людей, получивших выгоду...)»[21]. По результатам проверок к лицам, нарушившим финансовое законодательство, могут применяться меры дисциплинарного взыскания, административной ответственности, вплоть до увольнения и привлечения к уголовной ответственности.

В обществе формируется больше доверия к государству, поскольку оно (общество) видит реальные результаты деятельности власти. Кроме того, государственный финансовый контроль пресекает нецелевое использование средств, предусмотренных на федеральные программы, приоритетные проекты и другие цели, что поддерживает развитие таких социальных направлений, как здравоохранение, образование, пенсионное обеспечение и др.

Организационный эффект выражается в том, что по итогам проверок предлагаются и осуществляются меры, улучшающие структуру исполнительной власти, в результате чего сокращаются излишние звенья управления или создаются новые, действующие более эффективно.

Экономический эффект определяется как экономия бюджетных и внебюджетных средств органами исполнительной власти и бюджетными учреждениями, что является результатом улучшения их деятельности.

Промежуточная эффективность деятельности органа государственного финансового контроля выражается как отношение суммы возвращенных в федеральный бюджет и бюджеты субъектов федерации средств, а также штрафных санкций по результатам проверок к затратам на обеспечение деятельности органа государственного финансового контроля.

В. Жуков и С. Опенышев предлагают для количественной оценки макроэкономической эффективности ($Э_{эф}$) государственного финансового контроля использовать следующую формулу:

$$Э_{эф} = \frac{(Э_с + Э_о + Э_э)}{З}, \qquad (2)$$

где $Э_с$ — социальный эффект в денежном выражении,
$Э_о$ — организационный эффект в денежном выражении,
$Э_э$ — экономический эффект в денежном выражении,
$З$ — затраты на содержание органа финансового контроля.

Учитывая, что не все указанные показатели можно оценить в денежной форме, часто применяют упрощенный расчет экономической эффективности по формуле:

$$Э_{эф} = \frac{(Э_б + Э_с)}{З}, \qquad (3)$$

где $Э_б$ — бюджетные средства, возвращенные на государственные счета и в федеральный бюджет,
$Э_с$ — средства, полученные в результате улучшения деятельности объекта контроля.

Промежуточная эффективность рассчитывается по формуле[22]:

$$Э_{эф} = \frac{Э_б}{З}, \qquad (4)$$

---

[21] *Афанасьев М. П. Бюджетирование, ориентированное на результат (новые тенденции) // Вопросы экономики. — 2004. — № 9. — С. 130*

[22] *Опенышев С. П., Жуков В. А. Теоретические и методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля // Бюлетень Счетной Палаты Российской Федерации. 2001, № 1 (37) (http: // www/budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2001/bulletin/schpal1372001bull1-12.htm).*

Основным показателем эффективности государственного финансового контроля, по нашему мнению, выступает эффективность использования бюджетных средств. Если бюджетные средства используются целенаправленно и планомерно, если поставленные задачи по оказанию населению государственных услуг достигаются в установленные сроки, — значит, система управления государственными финансами эффективна. Государственный финансовый контроль в этой системе обеспечивает оперативную и объективную обратную связь, позволяющую бюджетному процессу протекать эффективно и устойчиво.

Бюджетный кодекс России под эффективностью и результативностью понимает расходование бюджетных средств, соответствующее одному из следующих условий: достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижение наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (ст. 34)[23].

Сложность оценки эффективности в бюджетном секторе (как бюджетных расходов, так и деятельности органов управления) состоит в том, что затраты и результаты, как правило, выражены в разных показателях. Это, в свою очередь, побуждает сводить ее к социальному эффекту, что, например, и произошло с оценкой эффективности деятельности органов государственной власти и местного самоуправления

Таким образом, оценка эффективности бюджетных расходов возможна только при сопоставимости результата и затрат, что является непременным условием корректности расчета.

По мнению Ю. Воронина, эффективность использования средств бюджета связана с бюджетной классификацией. Так «каждая из ... составляющих бюджетной классификации имеет свою целевую направленность и, следовательно, расход, произведенный согласно соответствующей составляющей бюджетной классификации, имеет свой специфический вид эффективности»[24].

Ю. Ворониным сделана попытка классифицировать «виды эффективности и их критериальные оценки»[25]. Он выделяет такие виды эффективности, как:

- целевая;
- правовая;
- экологическая;
- научно-техническая;
- коммерческая;
- производственная;
- рыночная.

Однако если следовать этой логике, то для определения эффективности необходимо выделить следующие направления использования средств бюджета:

— **Затраты на обеспечение функционирования органов государственной власти.** Критерий эффективности — результат, достигнутый при обеспечении функционирования законодательных, исполнительных и судебных органов государственной власти.

— **Затраты на национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность.** Эффективность оценивается с точки зрения состояния Вооруженных сил России, МВД, Прокуратуры и других подобных органов.

— **Затраты на развитие национальной экономики.** Оценка эффективности производится с учетом развития основных отраслей экономики России в результате вложения средств.

---

[23] *Бюджетный Кодекс Российской Федерации. — М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2009.*

[24] *Воронин Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. — М.: Финансовый контроль, 2005. — С. 231.*

[25] *Там же, с. 231.*

— **Затраты на жилищно-коммунальное хозяйство.** Их эффективность определяется в зависимости от уровня развития инфраструктуры жилищного фонда страны.

— **Затраты на охрану окружающей среды.** Их эффективность оценивается с точки зрения улучшения состояния окружающей среды.

— **Затраты на образование и культуру.** Их эффективность связана с развитием начального, среднего и высшего образования страны, его доступностью.

— **Затраты на здравоохранение.** Эффективность оценивается по критериям продолжительности жизни населения, общему состоянию здоровья россиян.

— **Затраты на реализацию социальной политики.** Их эффективность свидетельствует об уровне материального благосостояния и поддержки населения.

— **Межбюджетные трансферты.** Эффективность определяется в соответствии с уровнем развития субъекта РФ или хозяйствующего субъекта, улучшения его деятельности в результате использования предоставленных ему средств.

Такое ранжирование более тесно связывает бюджетную классификацию с эффективностью использования средств бюджета.

Основываясь на результатах анализа, попытаемся определить количественную оценку эффективности расходования бюджетных средств.

Количественное значение эффективности государственных расходов, как считает Ю. Воронин, может быть определено как отношение полученного результата к показателям, заложенным в бюджете (либо расчетным), то есть эффективность может быть определена по формуле:

$$Э_{эф} = \frac{P_б(c)}{P_р(c)}, \qquad (5)$$

где $P_б(c)$ — результат, полученный по итогам освоения средств в количестве c.
$P_р(c)$ — значение, которое было утверждено в бюджете (либо получено на этапе обоснования проекта бюджета и основных прогнозных данных).

Для использования этой зависимости на практике, по мнению Ю. Воронина, необходимо соотнести полученный результат с расходами по каждому объекту финансирования, введя для оценки показатели, имеющие реальное значение. Тогда зависимость примет следующий вид:

$$Э_{ij} = \frac{G_{ij}}{\sum_{j=1}^{n} G_{ij}}, \qquad (6)$$

где i — номер (индекс в порядковом числовом определении) объекта финансирования;
j — номер (индекс в порядковом числовом определении) бюджетной статьи расходов;
$Э_{ij}$ — эффективность расходования средств на i-й объект в соответствии с расходной статьей j;
G_{ij} — реальное расходование средств на i-й объект по статье j;
$\sum_{j=1}^{n} G_{ij}$ — расчетные (нормативные) значения показателя G_{ij} в сумме статей j от 1 до n.

В силу необходимости обоснования проектов бюджета эти расчеты (нормативы затрат) всегда имеются у заказчика финансовых средств и представляются при защите проектов бюджетов на любом уровне.

Определив эффективность расходования средств по статье *j* на *n* объектов, рассчитываем эффективность расходной статьи *j* в целом:

$$Э_j = \frac{\sum_{j=1}^{N_{iф}} Э_{ij}}{N_{iф}}, \quad (7)$$

где $Э_j$ — эффективность расходования средств по расходной статье j;
$N_{iф}$ — количество объектов из совокупности nj, которые профинансированы на момент проверки.

При подобных расчетах стоит учитывать, что эффективность в данном случае является относительным показателем. Эта относительность обусловлена прогнозными значениями параметров, которые используются при обосновании проектов бюджетов.

Показатели эффективности могут иметь следующие значения:

Э=1 — средства, израсходованные эффективно (достигнута расчетная результативность исполнения бюджета);

0<*Э*<1 — средства израсходованы неэффективно, имеет смысл поиск более эффективных путей расходования бюджетных средств;

Э>1 — нормативы расходования средств завышены, имеет смысл их уточнить.

Ценность такого расчета эффективности заключается в том, что он применим и к отдельно взятой расходной статье, и к нескольким расходным статьям бюджета.

Однако использование показателей эффективности расходования государственных средств при оценке расходной части бюджета в целом представляется невозможным, т. к. отсутствует ранжирование между функциональными разделами расходной части бюджета. А вот ведомственные расходы вполне можно оценить при помощи показателя Э. Это обусловлено тем, что построение ранжированного ряда целей бюджетного финансирования ведомства на практике достигается уже сегодня.

При наличии такого ряда ранжирования расходов эффективность расходования средств ведомства можно вычислить по следующей зависимости:

$$Э = \frac{\sum_{j=1}^{m} Y_i Q_i}{\sum_{j=1}^{m} Q_i}, \quad (8)$$

где *Э* — эффективность расходования средств ведомства;
Y_i — величина, принимающая следующие значения: 1, если *i*-я цель финансирования достигнута, и 0 — если не достигнута;
Q_i — относительная значимость (важность) *i*-й цели финансирования;
m — количество целей финансирования ведомства.

Учитывая особенности исполнения бюджета в настоящее время и упомянутые методы расчета эффективности при проведении финансового контроля, можно предложить **новый метод расчета эффективности использования бюджетных средств (E_{ef}) с применением показателя оценки эффективности инструмента (λ_i), где под инструментом понимается определенное направление расходования бюджетных средств**.

Пусть:
Q_1 — запланированные ассигнования (в год) по определенному направлению расходов;
Q_2 — дополнительные средства, выделенные за счет экономии или других мероприятий;
$Q_1 + Q_2$ — уточненный объем запланированных средств (в год);
Q_3 — экономия средств, полученная с учетом применения инструмента при выполнении работ;
W — расходы бюджета, связанные с применением инструмента, включая размещенные средства на проведение конкурсов или привлечение дополнительных источников финансирования (в год);
n — год.

Тогда эффективность использования уточненного объема средств можно определить по формуле:

$$\lambda K_{ef} = \frac{(Q_{1n} + \lambda Q_{2n})}{W_n}, \quad (9)$$

Также приведем формулу расчета эффективности использования выделенных дополнительно средств (в год):

$$\lambda K_{add} = \frac{\lambda Q_{3n}}{W_n}, \quad (10)$$

Эффективность использования λ_i инструмента в очередном n-м году (E_{ef}) логично оценивать по следующей формуле:

$$E_{ef} = \frac{(Q_{1n} + \lambda Q_{2n})}{W_n} + \frac{\lambda Q_{3n}}{W_n}. \quad (11)$$

Таким образом, рассчитав эффективность использования инструмента (λi), можно достичь следующих целей:

— оценить результативность использования бюджетных средств и ресурсов;

— оценить социально-экономический эффект и направленность деятельности государства;

— выявить уровень эффективность управления.

А в совокупности не только предотвратить «сбои» в управлении, но и исключить кризисные явления при возникновении неблагоприятных экономических ситуаций.

В заключение хотелось бы отметить, что в современном российском законодательстве нет четкого определения и расчета эффективности использования бюджетных средств и эффективности государственного финансового контроля. Это обстоятельство вызывает озабоченность у всех участников бюджетного процесса.

Сегодня нужны научно обоснованные, легитимным путем утвержденные показатели эффективности расходования бюджетных средств во всем их многообразии. Контрольные органы могли бы применять их как нормы или, во всяком случае, как ориентиры.

В этой связи Контрольно-счетная палата Москвы разрабатывает предложения о внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации[26]. Например,

[26] *Техническое задание (разработанное Контрольно-счетной палатой Москвы) на разработку проекта федерального закона «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации» (http://www.ksp.mos.ru/frm/discus/BK/ompbk.htm).*

предлагается ввести в Бюджетный кодекс такое понятие, как неэффективное использование бюджетных средств. Под этим понимается недостижение в полном объеме и надлежащем качестве результатов, заданных в установленном порядке, либо использование бюджетных средств в большем объеме, чем это необходимо для достижения этих результатов.

Неэффективное использование бюджетных средств должно повлечь за собой внесение предупреждения о ненадлежащем исполнении бюджетного процесса, а также рассмотрение вопроса о привлечении должностных лиц государственных органов (органов местного самоуправления) или государственных (муниципальных) организаций к административной или к дисциплинарной ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации об административных правонарушениях и о государственной (муниципальной) службе.

Принятие соответствующего закона позволит создать правовую базу для изменения сложившейся ситуации, при которой расширение прав участников бюджетного процесса не сопровождается установлением адекватной системы ответственности за неисполнение возложенных на них функций и иные нарушения, повлекшие отрицательные последствия для бюджета.

Также следует отметить, что в условиях реформирования бюджетного процесса особое значение приобретает внедрение и развитие независимой экспертизы бюджетных расходов как новой современной разновидности общественно-государственного финансового контроля. Такое начинание — перспективный шаг вперед в становлении прозрачности бюджетных расходов, их открытости в интересах общества. Решение этой задачи позволит повысить уровень ответственности администраторов бюджетных средств за их эффективное и целевое использование, а также послужит одним из инструментов борьбы с коррупцией.

В настоящее время финансовая составляющая управленческой деятельности охватывает все элементы бюджетного процесса (составление проекта бюджета, исполнение бюджета, учета и отчетность, контроль и аудит). В решении задачи бюджетирования, ориентированного на результат, уже невозможно обойтись без финансового анализа, финансового контроля и мониторинга результативности управленческой деятельности. Не менее важным является определение путей и инструментов достижения поставленных целей, а также индикаторов, с помощью которых можно оценить эффективность использования бюджетных средств.

Подводя итог, можно сделать вывод, что для анализа и оценки совокупности процессов и процедур, обеспечивающих результативность использования бюджетных средств, необходима их четкая формализация, структурирование и контроль.

Библиография

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации. — М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2009.
2. Указ Президента Российской Федерации от 28.06.2007 № 825 (в ред. от 218.04.2008 № 606) «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов федерации».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 15.04.2009 № 322 «О мерах по реализации Указа Президента Российской федерации от 28.06.2007 № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов федерации».
4. Аренс, Э. А., Лоббек, Дж. К. и др. Аудит / пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2003.

5. Аудит Монтгомери / Дефлиз, Ф. Л., Дженик, Г. Р., О'Рейлли, В. М., Хирш, М. Б. / пер. с англ. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997.
6. Афанасьев, М. П. Бюджетирование, ориентированное на результат (новые тенденции) // Вопросы экономики. — 2004. — № 9.
7. Афанасьев, М. П. Государственный финансовый контроль (материалы к лекциям). — М.: ГУ ВШЭ, 2006.
8. Афанасьев, М. П., Кривогов, И. В. Модернизация государственных финансов. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008.
9. Воронин, Ю. М. Государственный финансовый контроль: вопросы теории и практики. — М.: Финансовый контроль, 2005.
10. Жить надо по средствам. Интервью с заместителем Министра финансов РФ А. Г. Силуановым. // Академия бюджета и казначейства. Финансовый журнал. — 2009. — № 2. — с. 5-18.
11. Жуков, В. А., Опенышев, С. П. Государственный финансовый контроль. — М., 1999.
12. Иванова, Е. И., Мельник, М. В., Шлейников, В. И. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебн. пособие / под ред. С. И. Гайджари. — М.: КНОРУС, 2007.
13. Мешалкина, Р. Е. Аудит эффективности — объективная необходимость // Финансы. — 2005. — № 2. — с. 66.
14. Овсянников, Л. Н. Финансовый контроль и экономическая наука // Финансы. — 2009. — № 4.
15. Основы финансового контроля / под ред. М. В. Мельник, Н. Д. Бровкиной. — М.: Изд-во «Магистр», 2007.
16. Робертсон, Дж. Аудит / пер. с англ. — М.: KPMG; Аудиторская фирма «Контакт», 1993.
17. Саунин, А. Н. Аудит эффективности в государственном финансовом контроле // Финансы. — 2004. — № 2.
18. Симонова, Л. А. Эффективность государственного финансового контроля // Финансы. — 2006. — № 4.
19. Степашин, С. В. Государственный аудит и экономика будущего. — М.: Наука, 2008.
20. Степашин, С. В., Столяров, Н. С., Шохин, С. О., Жуков, В. А. Государственный финансовый контроль: учебник для вузов. — СПб.: Питер, 2004.
21. Government Auditing Standards [Электронный ресурс] / GAO. — Режим доступа: http://www.gao.gov/govaud/ybk01.htm.
22. NAO, State audit in the European Union / NAO Information Center, 2001.
23. Медведев Д. А. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 годах. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.kremlin.ru/acts/4187
24. Опенышев, С. П., Жуков, В. А. Теоретические и методические основы оценки эффективности государственного финансового контроля [Электронный ресурс] // Бюллетень Счетной Палаты Российской Федерации.—2001—№1(37)—Режим доступа: http://www/budgetrf.ru/Publications/Schpalata/2001/bulletin/schpal1372001bull1-12.htm.
25. Техническое задание (разработанное Контрольно-счетной палатой Москвы) на разработку проекта федерального закона «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ksp.mos.ru/frm/discus/BK/ompbk.htm.
26. Ревизионные стандарты ИНТОСАИ [Электронный ресурс] / INTOSAI — Режим доступа: http://www.intosai.org.
27. Официальный сайт Администрации Президента РФ [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.kremlin.ru.
28. Официальный сайт Контрольно-счетной палаты Москвы [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ksp.mos.ru.

Ключевые слова:
аварийность объектов техносферы, безопасность, критерии безопасности, компенсации, риски, цена жизни

Д. А. Поспелов, *д. т. н.,*
*профессор кафедры высшей математики Академии бюджета и казначейства Минфина России (**e-mail: d.a.pospelov@gmail.com**)*

О безопасности как экономической категории

Если задаться почти философским вопросом, в чем мы видим основную тенденцию развития человечества, чем мы отличаемся от древних греков или славян, то можно выделить, как минимум, два аспекта. Изменяется наш рукотворный мир — техносфера, изменяются наши гуманитарные представления о нас самих. При этом нас почему-то не удивляет растущее внутреннее противоречие между формирующимися в гуманитарной области и в области техносферы подходами к центральному для любой цивилизации понятию — ценности человеческой жизни.

В гуманитарной области признаваемая ценность человеческой жизни возрастает. Медицина разрабатывает все более эффективные средства и методы лечения, спасатели готовы, не считаясь с затратами, прийти на помощь людям в любой точке мира, в юриспруденции все больше приходят к убеждению о необходимости отказа от смертной казни. В области развития техносферы — все наоборот. Новостные программы начинаются с показа аварий и катастроф, лучшее и самое дорогое эфирное время предоставляется подборкам о ДТП, массовых отравлениях некачественными продуктами, взрывах и обрушениях зданий. И в этом не только проявляется стремление СМИ завладеть нашим вниманием, но и отражаются реальные тенденции. Мы постепенно привыкаем к допустимости любых человеческих жертв в качестве «платы за прогресс». В результате возникли два взаимоисключающих тезиса, каждый из которых имеет свое обоснование в понятийном пространстве тех, кто их формулирует.

Первый тезис: «**Жизнь человека бесценна**». Так ответит любой цивилизованный человек, если его спросить, сколько стоит человеческая жизнь.

Второй тезис: «**Родственникам жертв может быть выплачена справедливая компенсация**». Так утверждают специалисты, занимающиеся оценками рисков, например, страховщики. Вот один из типичных заголовков газет на эту тему — в данном случае, из газеты «Коммерсантъ»: «Родственникам жертв авиакатастрофы подняли цену»[1]. Из статьи ясно, что речь идет о компенсационных выплатах по случаю

[1] *Родственникам жертв авиакатастрофы подняли цену. S7 готова выплатить 1 млн руб. за каждого погибшего // Коммерсантъ. — 2008. — № 54 (3871).*

смерти. Таким образом, издание, позиционирующее себя как серьезное, представляет такую выплату именно как цену человеческой жизни. По мнению автора, подобная трактовка компенсационных выплат становится все более распространенной.

Данное противоречие, хотя и является в своей основе гуманитарным, порождает ряд принципиальных проблем в области создания, развития и эксплуатации безопасных объектов техносферы. В условиях рыночного хозяйствования все эти проблемы преобразуются в проблемы экономические. Попытаемся их обозначить.

О БЕЗОПАСНОСТИ И СТОИМОСТИ НАРУШЕНИЯ ЗАПРЕТОВ

Уникальность опыта россиян состоит в том, что на протяжении одного поколения смена условий экономической жизни повлекла за собой как изменение юридических норм и менталитета населения, так и языковые изменения. Привычные формулировки стали приобретать новый смысл, т. к. стали меняться значения используемых терминов. Именно благодаря тому, что этот процесс происходит на наших глазах, мы можем критически оценивать смысловое содержание норм и его изменение.

Возможно, главное изменение коснулось понятия запрета. Если еще 30–40 лет назад запрет представлял собой императив, нарушение которого должно было повлечь за собой наказание того, кто этот запрет нарушил, то сейчас любой запрет изначально оценивается стоимостью его нарушения. Это напоминает старый дореволюционный анекдот про купца, который в пьяном удальстве дернул за рычаг стоп-крана в поезде. Пришедший кондуктор наложил на купца штраф — 25 рублей. Купец ответил, что ему понравилось и цена устраивает. После чего заплатил 50 рублей и сказал, что собирается дернуть еще раз. Но если раньше такая история воспринималась как анекдот, то сейчас это рядовой пример рыночных отношений на транспорте. К сожалению, представление о необязательности исполнения требований по безопасности уже вышло на уровень законодательства.

Обратимся к серьезному документу — Межгосударственному стандарту по безопасности оборудования ГОСТ ИСО/ТО 12100-2-2002, часть 2 «Технические правила и технические требования»[2]. Данный стандарт относится к стандарту типа А, т. е. он содержит концепции и принципы, которые могут быть применены к оборудованию всех видов, и его рекомендовано применять в учебных курсах и руководствах. Вот цитата из Приложения А — «Приложения 1 Директивы по машиностроению (89/392/ЕЭС, измененной в соответствии с 91/368/ЕЭС)»:

> «Основные требования по охране здоровья и безопасности, изложенные в настоящей Директиве, являются обязательными. Тем не менее, принимая во внимание развитие технологии, не всегда представляется возможным удовлетворить выдвинутые требования. В таком случае машины и механизмы должны быть по возможности сконструированы и изготовлены таким образом, чтобы максимально приблизиться к данным требованиям».

Иными словами, требования по охране здоровья и безопасности фактически не являются обязательными! Так считает Европейское Экономическое Сообщество, и мы вместе с ним. Ведь, как следует из введения, ГОСТ «предназначен разъяснить

[2] *ГОСТ ИСО/ТО 12100-2-2002 (http://www.tehcontent.ru/files-view-2506.html).*

конструкторам, изготовителям оборудования и другим заинтересованным сторонам основные требования безопасности оборудования для достижения соответствия с европейским законодательством».

Любое техническое регулирование сводится к построению системы ограничений, представляющей собой запрет выходить за границу некой области допускаемых значений параметров объекта техносферы. Одно из главных оснований для появления таких ограничений — требования по безопасности, нарушение которых приводит к риску человеческих жертв, а при многократном нарушении — к неминуемому их появлению. Если нарушение требований безопасности карается исключительно штрафными санкциями, то при оптимизации экономического проекта, в котором затраты и прибыль связаны через характеристики выпускаемой продукции, вводимые штрафы лишь увеличивают возможные затраты, но не исключают возможности найти решение, в котором нарушения будут иметь место.

В самом простом виде задачу оптимизации прибыли (*П*) можно сформулировать следующим образом. Допустим, качество некоторой продукции определяется свойствами, числовые характеристики которых $\vec{x} = \{x_1, x_2, ..., x_n\}$. Цена единицы продукции (*Ц*) зависит от ее характеристик и определяется зависимостью $Ц = Ц(\vec{x})$, а затраты на ее производство (*З*) определяются зависимостью $З = З(\vec{x})$. При необходимости сюда можно добавить и иные издержки и траты. Задача состоит в том, чтобы из множества G_x подобрать набор параметров $\vec{x} \in G_x$, при которых достигнет максимального значения разность $П(\vec{x})$:

$$П(\vec{x}) = Ц(\vec{x}) - З(\vec{x}) \to \max, \quad \vec{x} \in G_x \qquad (1)$$

Для решения такой задачи в математике придумали много методов. Один из них — метод штрафной функции — состоит в том, что из исходной разности вычитают функцию штрафа $Ш(\vec{x})$, которая равна нулю, если условие $\vec{x} \in G_x$ выполняется, и которая принимает достаточно большое положительное значение, если нет. После этой операции ищут максимальное значение построенной штрафной функции — разности $П_ш(\vec{x})$:

$$П_ш(\vec{x}) = Ц(\vec{x}) - З(\vec{x}) - Ш(\vec{x}) \to \max, \qquad (2)$$

а условие $\vec{x} \in G_x$ должно при этом выполниться автоматически. Однако введение функции штрафа при решении математической задачи — лишь прием. Если характеристики продукции выходят за границу области допускаемых значений, такой результат бракуют, функцию штрафа строят заново и решают задачу с новой штрафной функцией. В экономике сплошь и рядом наблюдается противоположный подход. Поскольку штрафы назначаются вне постановки задачи оптимизации, ищут максимальное значение штрафной функции, считая получаемое решение всегда допустимым.

Примеров подобного рода экономически обоснованных решений — масса. В качестве одного из них можно проанализировать трагедию, связанную с катастрофой на Саяно-Шушенской ГЭС, поскольку акт Государственной комиссии по расследованию причин катастрофы опубликован[3].

---

[3] *Акт технического расследования причин аварии, произошедшей 17 августа 2009 года в филиале Открытого Акционерного Общества «РусГидро» — «Саяно-Шушенская ГЭС имени П. С. Непорожнего» (www.gosnadzor.ru/news/aktSSG_bak.doc).*

Задолго до трагедии, 11 апреля 1998 г., в газете «Коммерсантъ» вышла статья «Саяно-Шушенская ГЭС опасна»[4]. В ней приводятся данные о том, что уже после сброса первого паводка в 1986 году в плотине произошли необратимые изменения, требующие кардинальных мер по ее восстановлению. Сообщается при этом, что по прогнозу МЧС ГЭС признана «потенциально опасным объектом». Заканчивается статья недвусмысленным вопросом и «компетентным» ответом:

> «Корреспондент Ъ поинтересовался, кого именно ожидает тюрьма в случае катастрофы на Саяно-Шушенской ГЭС? «В первую очередь проектировщиков из Ленгидропроекта, а потом директора станции, если он проморгает угрожающие признаки», — ответили знающие люди из РАО ЕЭС».

В результате собственник решил задачу оптимизации прибыли следующим образом — эксплуатировать потенциально опасный объект вопреки прогнозу МЧС. При этом собственник понимал, что его решение сопряжено с опасностью возможных катастрофических событий, однако риск считал оправданным. «Подстраховал» он себя тем, что заранее назначил ответственных за возможные трагические последствия.

После реформы РАО ЕС собственником Саяно-Шушенской ГЭС стала компания «РусГидро», которая усилила мероприятия по увеличению прибыли. 6 апреля 2009 г. журнал «Финанс.» опубликовал интервью с исполняющим обязанности Председателя Правления ОАО «РусГидро» В. А. Зубакиным[5] (он входит в список ответственных за аварию, приведенный в акте Государственной комиссии (п. 8.11). Проанализируем логику собственника и сделаем выводы.

> «В ноябре была запущена программа по оптимизации численности персонала — сразу на 17 % от 16 тыс. сотрудников. «В компании существовало какое-то количество вакансий. Мы их закрываем. Потому что если в течение нескольких месяцев вакансия не заполняется, а станция продолжает работать, то можно без этой должности обойтись», — поясняет Василий Зубакин».

С последствиями такого подхода мы сталкиваемся повсеместно. Зачем разбираться в сложных технических вопросах? Ведь, раз электростанция работает без ремонта, значит, ремонт можно не делать — вот логическое продолжение и и обоснование действий собственника.

> «Кроме того, «РусГидро» принялась выводить ремонтный персонал, загруженный несколько месяцев в году, в специализированные дочки. На конкурентной основе они будут заниматься обслуживанием ГЭС компании и гидрообъектов, принадлежащих другим ведомствам и организациям».

---

[4] *Саяно-Шушенская ГЭС опасна // Коммерсантъ. — 1998. — № 64 (1467) (http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=196359).*

[5] *Шевель Ольга. Бизнес «РусГидро» экономит на воде // Финанс. — 2009. — № 12 (295) (http://www.finansmag.ru/94665/).*

Оказывается, те самые ремонтные службы, на чьи плечи прежде ложился груз латать дыры взамен кардинального ремонта, недостаточно загружены и дохода не приносят. Теперь они сами будут зарабатывать деньги на стороне, а к ГЭС их подпустят на «конкурентной основе». Иными словами, если найдут слесаря ДЭЗ или гастарбайтера, которые согласятся работать за меньшую плату, уникальных специалистов собственник поменяет на случайную дешевую рабочую силу.

В дополнение к этому руководство ОАО «РусГидро» пообещало использовать новые энергосберегающие технологии. Это как раз было бы очень верным направлением деятельности, если бы об этом говорили не экономисты, а авторитетные технические специалисты. Насколько эти новые готовые технические решения годятся для каждой конкретной ГЭС, не теряем ли мы при их покупке и установке в безопасности объекта, об этом, судя по логике собственника, речь не идет вовсе.

Сейчас можно подвести итоги обоснованности риска собственника. Чистая прибыль «РусГидро» за три квартала 2009 г. по сравнению с аналогичным показателем 2008 г. повысилась в два раза и составила 25,8 млрд руб. Норма прибыли от продаж увеличилась на 18 п. п. и достигла 55 %[6]. Для сравнения, на все компенсационные выплаты пострадавшим — а количество погибших составляет 75 человек, выделено 100 млн руб. Ясно, что с точки зрения экономической целесообразности величину порядка 0,4 % от чистой прибыли в качестве потери на возможные компенсационные выплаты можно считать пренебрежимо малой. Более того, этой прибыли с лихвой хватило бы и на компенсацию гибели всех 16 тысяч сотрудников РусГидро, по 1 миллиону на семью погибшего — как это сделано для пострадавших во время аварии на Саяно-Шушенской ГЭС. При этом чистый убыток ОАО «Интер РАО ЕЭС» по российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) в III квартале 2009 г. составил 376,1 млн руб.[7], что также несопоставимо мало по сравнению с рекордными прибылями РусГидро за первые три квартала 2009 г. Иными словами, как это кощунственно ни звучит, **с экономической точки зрения риск собственников Саяно-Шушенской ГЭС был вполне оправданным**. При этом как законодательство, так и судебная практика в странах с рыночной экономикой удивительно мягко относится к виновникам такого рода катастроф, поскольку в их действиях суд не усматривает прямого умысла.

Динамику изменения отношения к нарушителям норм безопасности показывают следующие примеры.

31 августа 1986 г. в результате столкновения с сухогрузом «Петр Васев» в 15 км от Новороссийска потерпел крушение пассажирский пароход «Адмирал Нахимов». Погибло 423 из 1243 человек. Кроме того, 10 и 19 сентября, работая в помещениях затонувшего судна, погибли два военных водолаза. Причиной столкновения стали грубые ошибки и нарушения правил, допущенные капитанами обоих судов. В марте 1987 г. состоялся суд над капитанами В. Марковым и В. Ткаченко. Обоих признали виновными по ст. 85 УК РСФСР (ответственность за нарушение правил безопасности движения транспорта) и, «учитывая исключительно тяжкие последствия», оба были приговорены к 15 годам лишения свободы.

---

[6] *Чистая прибыль «РусГидро» по РСБУ в период с января по сентябрь выросла до 25 844 млрд руб. / Информационное агентство AK&M (http://www.akm.ru/rus/news/2009/november/23/ns_2868716.htm).*

[7] *Чистый убыток «Интер РАО ЕЭС» по РСБУ в III квартале составил 376 млн руб. / K2Kapital (www.k2kapital.com).*

Приговор по делу сотрудников авиадиспетчерской компании «Скайгайд», обвинявшихся в причастности к трагедии в небе над Боденским озером, где летом 2002 г. в воздухе столкнулись российский пассажирский самолет Ту-154 и грузовой «Боинг» компании DHL, оказался не столь суровым. На скамью подсудимых попали те, чьи ошибки, как полагала прокуратура, и привели к авиакатастрофе и гибели 71 человека. Четверо из них судом были оправданы, четверо других признаны виновными. За убийство по неосторожности, в чем обвинялись сотрудники «Скайгайда», по швейцарским законам полагается только условное наказание: трое подсудимых получили по 12 месяцев условно, а один был приговорен к штрафу.

14 февраля 2004 г.в спортивно-оздоровительном комплексе с аквапарком на Голубинской улице в Ясенево произошла катастрофа — обрушилось более 4000 м^2 покрытия. Пострадало 138 человек, в том числе 28 человек погибло. На основании обобщения заключений специализированных организаций и результатов исследований строительных материалов комиссия пришла к следующему выводу: при проектировании покрытия аквапарка были допущены серьезные ошибки. Обвинение по статье 293 Уголовного кодекса РФ «Халатность» было предъявлено конструктору проекта и начальнику Мосгосэкспертизы. Обвинение считало, что Мосгосэкспертиза согласовала корректировку проекта покрытия здания и замену несущих алюминиевых конструкций покрытия аквапарка на железобетонную ребристую оболочку, «не приняв мер по всестороннему и объективному рассмотрению проекта корректировки». В декабре 2006 г. в Мосгорсуде дело было закрыто. Руководитель проекта попал под амнистию, в действиях главы Мосгорэкспертизы не нашли состава преступления.

Учитывая все вышесказанное, можно предположить, что ни бывшее руководство РАО ЕС, ни настоящее — РусГидро, по-видимому, при принятии подобных решений лично ничем не рисковало.

В результате экономия за счет безопасности становится все более распространенным явлением. Вот цитата из доклада заместителя Руководителя Росавиации В. И. Дмитриева 24 июня 2009 г., посвященного обеспечению безопасности полетов в гражданской авиации[8].

> «В ряде авиационных событий с вертолетами авиакомпаний и эксплуатантов АОН прослеживается негативная роль заказчика авиационных работ, которые вынуждают эксплуатантов выполнять полеты с нарушениями требований нормативных документов, руководствуясь только экономическими соображениями».

Таким образом, первая проблема состоит в том, что при монетизации свойств безопасности объектов техносферы интерес финансовый и интерес общечеловеческий могут вступать (и вступают) в противоречие друг с другом.

О БЕЗОПАСНОСТИ И СТОИМОСТИ СМЯГЧЕНИЯ ЗАПРЕТОВ

Но на этом проблемы не заканчиваются. Следующий естественный шаг, который не может не предпринять оптимизирующий свою прибыль участник рынка, состоит в том, чтобы попытаться расширить область допускаемых значений параметров,

---

[8] *Доклад заместителя Руководителя Росавиации В. И. Дмитриева по первому вопросу заседания Коллегии Росавиации «О состоянии обеспечения безопасности полетов в гражданской авиации» 24 июня 2009 года. // Сайт Федерального агентства воздушного транспорта России (www.favt.ru).*

по которым осуществляется оптимизация. В отношении безопасности объектов техносферы любое снижение требований означает снижение уровня безопасности. Оказывается, вступивший в силу 1 июля 2003 г. закон Российской Федерации «О техническом регулировании»[9] (в дальнейшем — Закон) такую возможность предоставляет. Закон определил срок до 1 января 2010 года, в течение которого должны быть разработаны и приняты новые первоочередные технические регламенты взамен ГОСТов СССР в области безопасности, а новые относящиеся к качеству продукции стандарты должны стать добровольными для применения. Данный закон строит систему технического регулирования на совершенно новых принципах.

1. Закон разделил требования на обязательные для исполнения и добровольно принимаемые. Обязательные Закон относит к требованиям безопасности и включает в технические регламенты. Требования к качеству продукции Закон относит к добровольно принимаемым и включает в технические стандарты.

2. Закон отказывается от использования норм безопасности, построенных на детерминистских принципах, и вводит для безопасности понятие «недопустимого» (а следовательно — и допустимого) риска.

3. Впервые Закон открыто связывает целесообразность принятия или непринятия норм безопасности с «интересами национальной экономики» (п. 12 Статьи 7 и п. 10 Статьи 9 Закона).

4. Экспертизы технических регламентов (напомню, содержащих нормы безопасности) теперь будут производиться экспертными комиссиями, в которые на паритетных началах войдут не только соответствующие специалисты, но и «представители федеральных органов исполнительной власти, научных организаций, саморегулируемых организаций, общественных объединений предпринимателей и потребителей».

5. Закон запрещает вводить норму безопасности, если вредное воздействие отсрочено и недостаточно изучено.

6. Закон разделяет понятия минимально необходимого уровня безопасности, как обязательного свойства продукции, и повышенного уровня безопасности, как свойства, относящегося к качеству продукции, т. е. необязательного. Более того, он запрещает препятствовать бизнесу требованиями повышения минимального уровня безопасности. Вот как об этом говорится в Законе.

> «Статья 6. Цели принятия технических регламентов
> 1. Технические регламенты принимаются в целях:
> **защиты жизни или здоровья граждан**, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества; ...».
> 2. Требования технических регламентов не могут служить препятствием осуществлению предпринимательской деятельности в большей степени, чем это минимально необходимо для выполнения целей, указанных в пункте 1 статьи 6 настоящего Федерального закона».
> «Статья 11. Цели стандартизации (*в ред. Федерального закона от 01.05.2007 N 65-ФЗ*)
> Целями стандартизации являются:
> **повышение уровня безопасности жизни и здоровья граждан**, ...» (*выделено автором*).

[9] *Федеральный закон о техническом регулировании (в ред. Федеральных законов от 09.05.2005 N 45-ФЗ, от 01.05.2007 N 65-ФЗ, от 01.12.2007 N 309-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ).*

Иными словами, безопасность стала товаром. Обязательным свойством продукции является лишь не превышение уровня допустимого риска. Повышенная безопасность — за дополнительную плату. Для того чтобы понять, кто будет устанавливать степень допустимого риска в требованиях по безопасности, следует обратиться к составу экспертных комиссий.

В соответствии с п. 9 Статьи 9 Закона,

> «Экспертиза проектов технических регламентов осуществляется экспертными комиссиями по техническому регулированию, в состав которых на паритетных началах включаются представители федеральных органов исполнительной власти, научных организаций, саморегулируемых организаций, общественных объединений предпринимателей и потребителей».

На самом деле, такого рода комиссия будет занята не решением технической задачи определения требований безопасности, исходя из безусловных требований сохранения жизни и здоровья людей, а поиском некоего компромисса интересов входящих в эту комиссию сторон.

В соответствии с п. 12 Статьи 7 и п. 10 Статьи 9 Закона, представители федеральных органов исполнительной власти будут следить за тем, чтобы нормы безопасности не нанесли ущерба «интересам национальной экономики» — естественно, в понимании их этими самыми представителями. Даже если технический регламент уже принят, в п. 10 Статьи 9 Закона заявлено:

> «В случае несоответствия технического регламента интересам национальной экономики, развитию материально-технической базы и уровню научно-технического развития, ... Правительство Российской Федерации обязано начать процедуру внесения изменений в технический регламент или отмены технического регламента».

Иными словами, если мероприятия по безопасности будут дорогостоящими, они будут отвергнуты как не соответствующие «интересам национальной экономики», а фактически — возможностям (и желанию) производителей.

Таким образом, уровни допустимой опасности становятся предметом договоренности заинтересованных сторон. Требования по безопасности, содержащиеся в технических регламентах, будут ниже, чем аналогичные требования в ГОСТах СССР, поскольку на мероприятия по безопасности, вытекающие из технических регламентов, наложены дополнительные ограничения — они не должны быть дорогими и не могут затрагивать интересы национальных производителей.

В качестве иллюстрации к сказанному опять обратимся к Акту технического расследования причин аварии на Саяно-Шушенской ГЭС. Дело в том, что прежний собственник энергосистемы России посчитал требования по безопасной эксплуатации ГЭС излишне затратными, т. е. экономически не выгодными для себя. В результате он снизил требования по безопасности, повысив свою прибыль за счет уменьшения затрат, но допустив при этом риски аварий.

> «Комиссия обращает внимание на то, что переход ОАО «ГидроОГК» (ОАО «РусГидро») на Стандарты, разработанные РАО «ЕЭС России» не обеспечил на должном уровне безопасную эксплуатацию ГЭС...
> ... Аналогично с приведенным выше приказом Указанием ОАО «СШГЭС имени П. С. Непорожного» от 11.09.2006 № 35/102, подписанным главным инженером А. Н. Митрофановым, Стандарт РАО «ЕЭС России» «Методики оценки технического основного оборудования гидроэлектростанций» введен в действие и отменены ранее действующие документы, предусматривающие безопасность работы ГЭС.
>
> Вместе с тем Стандарт РАО «ЕЭС России» — «Методики оценки технического основного оборудования гидроэлектростанций» не предусматривал все необходимые требования для стабильной и безопасной работы оборудования на ГЭС».

Приведенная выдержка из акта на самом деле является его основным итогом. Оказывается, самое страшное — не то, что отдельные работники плохо выполняют свои обязанности. Самое страшное то, что с момента перехода РАО ЕС на собственные нормативные документы **все без исключения ГЭС России работают на основе требований, не обеспечивающих на должном уровне их безопасную эксплуатацию**. Но это люди между собой могут договориться о том, чтобы считать конструкцию прочной. А «уговорить» природу, чтобы удельный вес воды условно был поменьше, а прочность стали и бетона — побольше, не удастся.

Это иллюстрация второй проблемы. **Она состоит в том, что при полной монетизации требований безопасности сами требования перестают быть научно обоснованными, обеспечивающими сохранение жизни и здоровья людей**. Поскольку они становятся предметом договоренности, стоимость их изменения также может быть оценена и учтена в штрафной функции при формулировке общей задачи оптимизации прибыли. В результате даже выполнение всех требований по безопасности не исключает риски аварий и катастроф.

О БЕЗОПАСНОСТИ И РАЗВИТИИ ТЕХНОЛОГИИ

Третья проблема вытекает из второй. Требования безопасности на данный момент должны соответствовать не только абстрактным «интересам национальной экономики», но и конкретному отечественному «развитию материально-технической базы и уровню научно-технического развития» (п. 12 Статьи 7 и п. 10 Статьи 9 Закона). В результате исчезает стимул развивать технологии и повышать их научно-технический уровень в интересах безопасности продукции. Ведь, раз Закон защищает уже достигнутый уровень, зачем тратиться на его повышение? И чисто рыночные, основанные на конкуренции методы здесь не срабатывают. Дело в том, что существенные свойства продукции могут быть как явными, так и скрытыми. Если внешние свойства, например, дизайн и качество изображения телевизора, скорость автомобиля и вместимость его салона, полезная площадь жилища, вкусовые качества пищи и т. д. покупатель может оценить сам, то скрытые свойства, такие как безопасность, долговечность и надежность, он принимает на веру на основе неких экспертных оценок.

Экспертная оценка безопасности продукции становится существенной составляющей двух функций. С точки зрения участников рынка она значительно влияет на цену продукции. А с позиций общества в целом оценка безопасности продукции должна

стимулировать поиск новых технических решений в интересах обеспечения безопасности. Однако если покупатель при выборе товара исходит из своих внутренних побуждений и критериев, эксперт основывается на требованиях регламентов. Ни производитель, ни продавец никогда не скажут покупателю о степени безопасности продукции в терминах научной и технической документации, да покупатель чаще всего и не поймет научную и техническую терминологию. Ему сообщат, что продукция соответствует такому-то техническому условию (ТУ) или стандарту, а эксперт должен это проверить и подтвердить, что обязательные требования технических регламентов по безопасности не нарушены.

В итоге мы сталкиваемся со следующей проблемой. Научно-технический прогресс поощряется, если его плоды позволяют улучшать явные свойства продукции, т. к. покупатель отдает предпочтение более совершенной продукции. Более совершенная техника, как правило, требует развития новых средств обеспечения ее безопасности, без которых она теряет в своих скрытых от покупателя свойствах. Однако, если затраты на улучшение явных свойств покрываются за счет покупателя, то затраты на развитие техники, улучшение ее скрытых свойств являются вынужденными. В то же время регламенты не могут содержать требования, превышающие возможности уже созданной технологии, следовательно, в соответствии с Законом регламенты обязаны снижать требования по безопасности. Как следствие, механизм стимулирования науки и производства в совершенствовании технологий, обеспечивающих большую безопасность, перестает действовать.

Проявление данной проблемы мы наблюдаем повсеместно, поскольку требования безопасности присутствуют в разных областях — от эксплуатации бытовой техники до глобальных экологических моделей. Приведем один из наиболее показательных примеров.

В настоящее время человечество озабочено проблемами изменения климата, поскольку зафиксированные изменения могут являться предвестниками надвигающейся глобальной катастрофы. Для замедления техногенного влияния на этот процесс были разработаны соглашения по снижению выбросов парниковых газов, закрепленные в виде Киотского протокола к Рамочной конвенции ООН об изменении климата. При этом потребный уровень инвестиций в технические проекты, обеспечивающие уменьшение выбросов парниковых газов, чрезвычайно высок. Только Европейский Союз оценивает необходимую для этого сумму в €100 млрд в год. Фактически мероприятия по снижению выбросов парниковых газов приводят к переходу на новые, более экономичные и экологически чистые технологии, что и является составной частью прогресса. В то же время главный «загрязнитель» атмосферы — США — посчитал, что принятие, казалось бы, очевидных мер безопасности противоречит интересам национальной экономики, поскольку это приведет к «неокупаемым» затратам, и не собирается обязывать своих производителей тратиться на совершенствование технологии. Являясь одним из наиболее влиятельных участников мирового рынка, США своим нежеланием переходить на новые технологии ставят в невыгодные условия страны Евросоюза, которые модернизацию осуществляют. Ведь в данном случае модернизация обеспечивает не повышение качества и количества выпускаемой продукции, а снижение загрязнения атмосферы от производства. Налицо довольно «эффективное» препятствование очевидному технологическому прогрессу.

К сожалению, данный механизм является универсальным. Законодательная защита старых технологий от обязательного соответствия требованиям безопасности ставит в невыгодное конкурентное положение тех, кто от этих требований не защищен и вынужден тратиться на обновление технологий. Вряд ли кто-нибудь сомневается в том, что автор проекта «Аквапарка» в Москве не хотел обрушения кровли. Будучи архитектором, он стремился построить не просто функциональное, но и красивое здание. Оно действительно было привлекательным, в том числе за счет того, что внутренних опор было мало и создавалось ощущение большого пространства. Но ведь и раньше хотели строить красиво. Для увеличения пролетов необходимо было перейти к новым технологиям — снизить уровень нагрузки, в том числе за счет применения более легкой кровли и повышения качества материалов несущих конструкций. Наверняка замена алюминиевой кровли на железобетонную явилась следствием не архитектурного решения, а требований снизить стоимость затрат на строительство. Новые технологии остались невостребованными, но экономическая привлекательность проекта возросла. И опять-таки, руководитель проекта с Мосгорэкспертизой договорился, а вот с объективной реальностью договориться не удалось.

Сформулируем **третью проблему. Она состоит в том, что с приданием требованиям безопасности новых функций — защиты национального уровня развития производства — они перестают стимулировать развитие технологии. В условиях конкурентной среды это препятствует разработке технологий, направленных на повышение уровня безопасности продукции**.

Казалось бы, все перечисленные проблемы можно решить, если достаточно высоко поднять уровень штрафа в задаче оптимизации прибыли. Однако в конечном итоге мы опять возвращаемся к уже не риторическому вопросу: «Сколько стоит человеческая жизнь?». Ведь именно эта величина входит в структуру цены и определяет выбор между выпуском затратной, но безопасной продукции или менее затратной, но с риском трагических исходов и тратами в виде компенсаций. Иными словами, аналог понятия «цена жизни», как бы его ни называли, существует, и им пользуются. И здесь автор не видит простого ответа на вопрос: на основе каких принципов эта величина должна формироваться, если мы хотим, чтобы результат нас удовлетворил? А результат — выпуск продукции, не удовлетворяющей требованиям безопасности, должен стать абсолютно невыгодным.

Сложность ответа на этот вопрос состоит и в том, что «цена жизни» всегда будет величиной условной, чаще всего — договорной. Более того, если цену на что-то устанавливает рынок, наличие цены должно означать возможность это «что-то» купить. Жизнь же купить нельзя. Поэтому не только величина, но и понятие «цены жизни» всегда будет условным, ограниченно применимым — только если речь идет о выплате компенсаций. Поэтому принципиально важно, кто и на основании каких принципов будет эту условную цену устанавливать. По мнению автора, формирование этой величины должно происходить на уровне закона и учитывать следующие принципы:

1) Необходимо стремиться, чтобы величина компенсации морального вреда стала универсальной. Компенсация семье шахтера, погибшего вследствие пренебрежения владельцами шахты мерами безопасности, не должна быть на порядок меньше компенсации семье работника Саяно-Шушенской ГЭС или семье погибшего в авиакатастрофе над Боденским озером.

2) Нужно унифицировать эти суммы и в международном сообществе. Нельзя допустить, чтобы выплаты в одной стране (например, в России) на порядки отличались от выплат в других — в странах Евросоюза или в США.

3) Суммы компенсации морального вреда не должны быть договорными и зависеть от личности пострадавшего и капитала виновного. Они должны зависеть от степени вины и грубости нарушений.

4) Необходимо, чтобы нарушения правил безопасности ни в какой форме не входили в состав страховых случаев — платить должен нарушитель, а не страховая компания. Страхование жизни должно составлять, при желании или необходимости, самостоятельный договор, а выплаты по нему не должны идти в зачет компенсаций.

5) Компенсационные выплаты не должны исключать штрафные выплаты в пользу государства. Именно штрафы должны сделать нарушение мер безопасности разорительным для нарушителя.

Эти принципы перечислены без соответствующих доводов, поскольку они дискуссионны. Возможно, какие-то из них не отвечают поставленной задаче. Цель данной статьи одна — обратить внимание специалистов на крайнюю актуальность проблемы и вызвать конструктивное ее обсуждение.

Библиография

1. Родственникам жертв авиакатастрофы подняли цену. S7 готова выплатить 1 млн руб. за каждого погибшего // Коммерсантъ. — 2008. — № 54 (3871).
2. ГОСТ ИСО/ТО 12100-2-2002 [Электронный ресурс] / tehcontent.ru. — Режим доступа: tehcontent.ru/files-view-2506.html//
3. Акт технического расследования причин аварии, происшедшей 17 августа 2009 года в филиале Открытого Акционерного Общества «РусГидро» — «Саяно-Шушенская ГЭС имени П. С. Непорожнего» [Электронный ресурс] / Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору — Режим доступа: www.gosnadzor.ru.
4. Саяно-Шушенская ГЭС опасна // Коммерсантъ. — 1998. — № 64 (1467).
5. Шевель Ольга. Бизнес «РусГидро» экономит на воде [Электронный ресурс] // Финанс. — 2009. — № 12 (295). — Режим доступа: http://www.finansmag.ru/94665/.
6. Чистая прибыль РусГидро по РСБУ в период с января по сентябрь выросла до 25.844 млрд руб. [Электронный ресурс] / Информационное агентство АК&М. — Режим доступа: http://www.akm.ru/rus/news/2009/november/23/ns_2868716.htm.
7. Чистый убыток «Интер РАО ЕЭС» по РСБУ в III квартале составил 376 млн руб. [Электронный ресурс] / K2Kapital. — Режим доступа: www.k2kapital.com.
8. Доклад заместителя Руководителя Росавиации В. И. Дмитриева по первому вопросу заседания Коллегии Росавиации «О состоянии обеспечения безопасности полетов в гражданской авиации» 24 июня 2009 года. [Электронный ресурс] / Сайт Федерального агентства воздушного транспорта России. — Режим доступа: www.favt.ru.
9. Федеральный закон о техническом регулировании (в ред. Федеральных законов от 09.05.2005 N 45-ФЗ, от 01.05.2007 N 65-ФЗ, от 01.12.2007 N 309-ФЗ, от 23.07.2008 N 160-ФЗ) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс».

Ключевые слова:
простое товарищество,
деловая репутация и деловые связи,
вклад в совместную деятельность,
запрет на дарение

Е. Ю. Диркова, *к. п. н.,*
ст. научный сотрудник Центра бухгалтерского учета, аудита и государственного финансового контроля НИФИ АБиК Минфина России, аудитор
(***e-mail: bus-acc@yandex.ru***)

Вклад в простое товарищество деловой репутацией и деловыми связями

Нет уз святее товарищества
(Н. В. Гоголь, «Тарас Бульба»)

Гражданский кодекс позволяет принимать в качестве вклада в простое товарищество деловую репутацию и деловые связи. Понятно, что профессиональные знания, навыки и умения присущи только физическому лицу, поэтому подобный вклад уместен лишь со стороны индивидуального предпринимателя. Но вопрос о деловой репутации и деловых связях юридического лица не столь очевиден. Возможен ли такой вклад в совместную деятельность? Как отражать его в бухгалтерском и в налоговом учете? Ввиду нормативной неурегулированности этих вопросов позицию автора статьи следует считать «профессиональным суждением»[1].

Коммерческие организации и индивидуальные предприниматели могут совместно действовать без образования юридического лица, объединившись в простое товарищество. Для этого они заключают договор простого товарищества или договор о совместной деятельности. Стороны такого договора именуются товарищами (п. 1 ст. 1041 ГК РФ). Существенными условиями договора являются его предмет, то есть содержание совместной деятельности, а также соглашение о вкладах товарищей в общее дело.

Пункт 1 статьи 1042 Гражданского кодекса позволяет признавать вкладом товарища не только имущество, но и профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловую репутацию и деловые связи. В принципе вносить в общее дело разрешено все что угодно, лишь бы не возражали товарищи. Оценка неденежных вкладов производится по соглашению между товарищами (п. 2 ст. 1042 ГК РФ).

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ И ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ ОРГАНИЗАЦИИ

Начнем с того, что в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета понятие «деловая репутация» имеет специальное значение. Величина этого показателя определяется расчетным путем. Деловая репутация образуется у организации в связи с приобретением другого предприятия как имущественного комплекса

[1] *Концепция развития бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Одобрена Приказом Минфина России от 01.07.2004 № 180. — П. 2.5, пп. «д».*

в случае, когда покупная цена такого комплекса отличается от его балансовой стоимости. Порядок учета данного объекта установлен в разделе VIII ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», утвержденного приказом Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н. В бухгалтерском балансе организации положительная деловая репутация отражается в составе нематериальных активов.

В гражданском законодательстве понятие деловой репутации юридического лица используется в ином смысле. Оно связано не с покупкой стороннего бизнеса, а с хозяйственной деятельностью самой компании. На основании пункта 7 статьи 152 Гражданского кодекса деловая репутация в предпринимательской сфере является самостоятельным объектом гражданских прав и в этом качестве подлежит защите (пп. 5 п. 1 ст. 33 Арбитражного процессуального кодекса РФ, п. 5 постановления Пленума Верховного суда РФ от 20.12.1994 № 10).

В частности, деловую репутацию юридического лица умаляют суждения о нарушении юридическим лицом действующего законодательства, недобросовестности при осуществлении производственно-хозяйственной и предпринимательской деятельности, нарушении деловой этики или обычаев делового оборота (п. 7 Постановления Пленума Верховного суда РФ от 24.02.2005 № 3). Конституционный суд РФ в определении от 04.12.2003 № 508-О разъяснил, что юридическое лицо вправе предъявлять требования о компенсации убытков, в том числе нематериальных, причиненных умалением деловой репутации. Этот подход признан на международном уровне.

Правда, в таком контексте денежную оценку получает лишь репутационный вред, причиненный юридическому лицу. В арбитражной практике имеется немало примеров возмещения такого вреда, притом в значительных суммах (определение ВАС РФ от 02.09.2008 № 10753/08, постановление ФАС Московского округа от 30.03.2005 по делу № КГ-А40/1052-05 и др.).

Требования к деловой репутации юридического лица могут носить официальный характер. Это подтверждает раздел III Положения о требованиях к финансовому положению и деловой репутации участников бюро кредитных историй, утвержденного приказом ФСФР России от 27.10.2005 № 05-52/пз-н. Один из критериев деловой репутации — соблюдение профессиональной этики.

Что касается совместной деятельности, то под деловой репутацией организации-товарища автор предлагает понимать положительное восприятие третьими лицами названия этой организации, ее коммерческого бренда. Эта позиция основана на определениях, сгруппированных в табл 1.

Таблица 1

Гражданско-правовое содержание понятия «деловая репутация»

Источник	Определение
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — ИНФРА-М, 2006	**Деловая репутация фирмы** — оценка фирмы со стороны смежников, контрагентов, потребителей; представление партнеров о фирме, благоприятствующее ее деятельности и учитываемое в условиях хозяйствования; «доброе имя» фирмы. **Бренд** (англ. brand — клеймо, тавро) — компания (ее название) или концепция, выделенные общественным сознанием из массы себе подобных
Письмо ЦБ РФ от 30.06.2005 № 92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах» (п. 1.3)	**Деловая репутация организации** — качественная оценка участниками гражданского оборота деятельности организации, а также действий ее реальных владельцев, аффилированных лиц, дочерних и зависимых организаций
Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 17.02.2009 по делу № А71-8651/2008	**Деловая репутация** представляет собой позитивное отношение общественного сознания к профессиональным, деловым качествам организации

Примечание: см. также Сошникова М. Деловая репутация: гражданско-правовые и экономические аспекты // Корпоративный юрист. — 2008. — № 1.

Правда, вкладом в совместную деятельность признается не просто деловая репутация, а «деловая репутация и деловые связи». Но существование деловых связей у организации подтверждает национальный стандарт по бухгалтерскому учету (п. 43 ПБУ 14/2007).

При этом объект «деловая репутация и деловые связи» имеет под собой стоимостное основание. Ведь авторитет компании на рынке, открывающий ей доступ к эксклюзивным проектам, формируется на протяжении ряда лет в процессе успешных продаж. А административные связи и «ноу-хау» компании возникают в результате управленческих расходов. Таким образом, репутационный потенциал неотделим от финансовых результатов.

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

На практике вклады организации в форме деловой репутации и деловых связей — не редкость. Это подтверждают материалы арбитражных судов. Рассматривая хозяйственные споры по договорам простого товарищества, судьи в принципе не возражают против подобных вкладов. Примерами могут служить постановления ФАС Уральского округа от 06.04.2000 по делу № Ф09-396/2000-ГК и ФАС Западно-Сибирского округа от 16.12.2008 № Ф04-7497/2008(16934-А70-11), определение ВАС РФ от 22.04.2009 № ВАС-4174/09.

Пожалуй, главным «элементом» деловой репутации юридического лица является его наименование. На территории Российской Федерации действует исключительное право коммерческой организации на фирменное наименование, включенное в единый государственный реестр юридических лиц. Оно является средством индивидуализации организации в гражданском обороте (ст. 1474, 1475 ГК РФ). И нельзя не согласиться, что одно только имя известной компании-товарища может ощутимо способствовать успеху совместного проекта. Использование деловой репутации (в комплексе с исключительными правами и коммерческим опытом) предусматривает и договор коммерческой концессии, или франчайзинга (п. 2 ст. 1027 ГК РФ). Вклады в деловую репутацию и деловые связи практикуются в совместной деятельности, направленной на получение научно-технических результатов[2]. Таким образом, хотя атрибуты имиджа неотчуждаемы от правообладателя, они могут выступать предметом сделки.

Итак, вклады в совместную деятельность деловой репутацией и деловыми связями — факт хозяйственной жизни организаций, юридическая реальность. Сама же совместная деятельность преимущественно ориентирована на извлечение прибыли (п. 1 ст. 1041 ГК РФ). И признавая право на совершение операций, влекущих изменения в финансовом положении, нельзя не определить порядок их учета. Ведь бухгалтерский учет — информационная модель финансов организации.

Между тем, порядок бухгалтерского учета интересующих нас вкладов до настоящего времени не урегулирован. Этой проблеме посвящены два письма Минфина России — от 2 февраля 2000 г. № 04-02-05/7 и от 24 июля 2000 г. № 04-02-04/1. В обоих письмах выражено мнение, что вклад организации деловой репутацией (в гражданско-правовом понимании), а также деловыми связями невозможен, поскольку имиджевые характеристики никак не фиксируются и на балансе не отражаются. Специалисты Минфина допускают лишь вклад в форме положительной деловой репутации, числящейся

---

[2] *Руководство по распределению интелектуальной собственности в договорах на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ и в договорах о совместной научно-технической деятельности, заключаемых между российскими и иностранными предприятиями, учреждениями и иными организациями, утв. приказом ГКНТ РФ от 29.01.1997 № 13.*

у организации-товарища в составе нематериальных активов. Время от времени тема вклада деловой репутацией поднимается другими авторами, но до сих пор публикации оставляли больше вопросов, чем ответов[3].

Наша позиция состоит в том, что неденежный вклад деловой репутацией и деловыми связями получает денежную оценку по соглашению товарищей. А наличие денежного измерителя является признаком хозяйственной операции (пп. «д» п. 2 ст. 9 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»). Кроме того, несмотря на свой неимущественный характер, такой вклад служит основанием для распределения прибыли между товарищами (ст. 1048 ГК РФ).

Проблема лишь в том, что Гражданский кодекс не дает юридического определения понятиям «деловая репутация» и «деловые связи». Но учетная политика должна обеспечивать требование приоритета содержания перед формой. А именно, в бухгалтерском учете факты хозяйственной деятельности следует отражать не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования (п. 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н). В итоге у бухгалтера нет формальных оснований отказываться от учета вклада «репутацией и связями». Поэтому перейдем к формированию учетной политики.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ВКЛАДА

Правила отражения операций при совместном осуществлении деятельности установлены в разделе IV ПБУ 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности», утвержденного приказом Минфина России от 24.11.2003 № 105н. Рассмотрим, как они применяются к столь специфичному вкладу.

Учет на самостоятельном балансе товарища

Пункт 13 ПБУ 20/03 устанавливает, что активы, внесенные в счет вклада по договору о совместной деятельности, включаются организацией-товарищем в состав финансовых вложений по стоимости, по которой они отражены в его балансе на дату вступления договора в силу. Передача имущества, знаменующая начало совместной деятельности, отражается традиционной корреспонденцией счетов:

Д-т сч. 58 «Финансовые вложения» субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	**К-т сч. 10 «Материалы», 41 «Товары», 51 «Расчетные счета» и т. д.**
списаны с баланса активы, направленные в совместную деятельность	

Но деловые качества организации имуществом не признаются и в составе ее активов не числятся. Поэтому в связи со вкладом деловой репутацией и деловыми связями в учете товарища подобной проводки быть не может. Получается, что финансовые вложения «делового» товарища имеют нулевую стоимость. Однако ничего необычного в этом нет. Точно так же не возникнет финансовых вложений, когда товарищ вносит в совместную деятельность хозяйственный инвентарь, ранее списанный при передаче в эксплуатацию, либо полностью самортизированные основные средства. Эти объекты тоже не числятся на балансе организации. Тем не менее, возможность (и реальность!) подобных вкладов не вызывает сомнений.

---

[3] *См., например Фомичева Л. П. Совместная деятельность: учет и налоги в партнерстве. — М.: Статус-Кво 97, 2007. — Гл. 4, § 1; Елин А. С. Отразить передачу деловых связей в качестве вклада в простое товарищество можно либо по нулевой стоимости, либо в условной оценке // Главбух. — 2009. — № 10.*

Предположим, товарищ вносит в совместную деятельность станок, который не отражается в балансе: его первоначальная стоимость — 100 тыс. руб. и в той же сумме начислена амортизация. Поэтому товарищ не вправе признать финансовые вложения вне зависимости от оценки вклада. Передачу станка нужно отразить как списание его первоначальной стоимости и амортизации:

Д-т сч. 02 «Амортизация»	**К-т сч. 01 «Основные средства»**
100 000 руб. — передан в совместную деятельность полностью самортизированный объект основных средств	

Важно, что нулевая оценка неденежного вклада, прибыль от которого не поддается достоверной оценке, не противоречит МСФО (параграф 5 (b) Толкования (SIK) 13 «Совместно контролируемые организации — неденежные вклады со стороны предпринимателей»).

Подчеркнем, что на основании пункта 5 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», утвержденного приказом Минфина России от 10.12.2002 № 126н, определять первоначальную стоимость финансового вложения на балансе товарища не следует. Этот пункт предназначен для оценки финансовых вложений (например, ценных бумаг), переданных в совместную деятельность, для учета на отдельном балансе товарищества. Таким образом, для учетной записи «Д-т сч. 58... К-т сч. 91 (98)» в связи с передачей «репутационного» вклада оснований не имеется. А главное — эта корреспонденция порождает увеличение чистых активов хозяйственного общества (Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ, утвержденный Приказом Минфина России № 10н, ФКЦБ России № 03-6/пз; письмо Минфина России от 29.10.2007 № 03-03-06/1/737). Признание дохода в размере субъективной (хотя и договорной) оценки вклада позволило бы вкладчику вуалировать свою финансовую несостоятельность (п. 5 ст. 35 Федерального закона от 25.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах», п. 5 ст. 35 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»). Иными словами, мнимый договор о совместной деятельности мог бы оказаться «инструментом» наращивания чистых активов (п. 1 ст. 170 ГК РФ).

В итоге не остается иного способа зафиксировать начало совместной деятельности, кроме забалансового учета. Но среди забалансовых счетов, предусмотренных Инструкцией по применению Плана счетов (утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н), подходящего наименования не имеется. К счастью, перечень этих счетов, в отличие от синтетических счетов для двойной записи, не является закрытым. Поэтому в связи с признанием вклада в простое товарищество, не представленного в активе, допустима простая запись:

Д-т сч. 012 «Финансовые вложения» субсчет «Вклады по договору простого товарищества»	
признан вклад в совместную деятельность деловой репутацией и деловыми связями (в оценке, согласованной товарищами)	

Аналогичную корреспонденцию можно применить для вкладов товарно-материальными ценностями, не числящимися на балансе.

Учет на отдельном балансе товарищества

Операции по совместно осуществляемой деятельности отражаются на отдельном балансе (п. 17 ПБУ 20/03). Как отразить на этом балансе вклад деловой репутацией и деловыми связями?

Согласно пункту 18 ПБУ 20/03 вклады участников совместной деятельности учитываются товарищем, ведущим общие дела:

а) на счете по учету вкладов товарищей;

б) в оценке, предусмотренной договором.

Для этого предназначен счет 80, который в данном случае получил специальное наименование — «Вклады товарищей». А вот на какой корреспондирующий счет относить «репутационный» вклад? Поскольку наш объект имеет нематериальный характер и существует в течение срока действия договора, сосредоточим внимание на счетах 04 «Нематериальные активы» и 97 «Расходы будущих периодов».

Деловая репутация и деловые связи не признаются нематериальным активом у товарища, предоставившего их в пользование. Поэтому мы не находим оснований считать эти блага нематериальным активом товарищества, тем более что оно не является самостоятельным экономическим субъектом. Поэтому выберем счет 97 и используем его в корреспонденции со счетом 80:

Д-т сч. 97 «Расходы будущих периодов» субсчет «Вклад деловыми связями и деловой репутацией»	**К-т сч. 80 «Вклады товарищей»**
признан вклад товарища деловой репутацией и деловыми связями (в оценке, предусмотренной договором)	

Такая проводка не предусмотрена типовыми схемами Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета. Но она и не запрещена правилами бухгалтерского учета. В письме от 15 марта 2001 г. № 16-00-13/05 Минфин России разъяснил, что План счетов не является документом нормативно-правового характера. Инструкция включает лишь краткие характеристики экономического содержания и структуры счетов и общую схему их корреспонденции. В случае возникновения фактов хозяйственной деятельности, корреспонденция по которым не предусмотрена в типовой схеме, организация может дополнить ее, соблюдая единые подходы, установленные Инструкцией. Как видно из характеристики счета 80, перечень счетов для учета вкладов товарищей является открытым.

Уточним нашу позицию. Действительно, деловая репутация и деловые связи не признаются имуществом, а относятся к нематериальным благам (ст. 128 ГК РФ). Соответствующий вклад также не образует общее имущество товарищей (п. 1 ст. 1043 ГК РФ). Однако автор не видит препятствий учитывать этот вклад в составе активов отдельного баланса. Ведь материально-вещественная форма объекта и юридические условия его использования не являются единственным критерием определения актива (п. 7.2.2 Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренной Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ 29.12.1997). Кроме того, пункт 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденного приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н, позволяет обращаться к Международным стандартам финансовой отчетности. Так вот, параграф 57 Принципов подготовки и представления финансовой отчетности (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements) по МСФО гласит, что право собственности не является первостепенным при определении существования актива.

Создание простого товарищества напоминает учреждение хозяйственного общества (товарищества). Однако из норм гражданского права следует, что неотчуждаемые нематериальные блага не могут быть вкладом в уставный капитал (п. 6 ст. 66, ст. 383 ГК РФ). Деловая репутация и деловые связи в принципе неотделимы от своего носителя. Их нельзя утратить в результате сделки. Они не могут перейти к другому участнику гражданского оборота. В силу прямого указания закона коммерческое использование этих свойств юридического или физического лица ограничивается совместной деятельностью. Образно выражаясь, авторитетное лицо украшает своим присутствием группу. Но соглашение о передаче в уставный капитал деловой репутации и деловых связей ничтожно, оно не влечет юридических последствий (ст. 167, 168 ГК РФ).

Результаты совместной деятельности

Итак, на отдельном балансе товарищества вклад деловой репутацией и деловыми связями товарища можно учитывать как особый вид расходов будущих периодов. Последующее списание таких расходов будущих периодов ведется в общеустановленном порядке (в зависимости от цели совместной деятельности) и в течение периода, не превышающего срок действия договора простого товарищества (п. 17 ПБУ 20/03; п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н). Например, если деловая репутация и деловые связи товарища способствуют совместным продажам, то стоимость «репутационного» вклада в конечном счете уменьшит финансовый результат товарищества:

Д-т сч. 44 «Расходы на продажу»	**К-т сч. 97 «Расходы будущих периодов» субсчет «Вклад деловыми связями и деловой репутацией»**
списаны расходы будущих периодов на издержки обращения	

Д-т сч. 90 «Продажи»	**К-т сч. 44 «Расходы на продажу»**
списаны на себестоимость продаж коммерческие расходы за месяц	

Заметим, что аналогичные проводки применяются, если вкладом товарища является обязательство использовать свой товарный знак в интересах товарищей. В отличие от репутации и связей, товарный знак — объект интеллектуальной собственности и учитывается у правообладателя в составе нематериальных активов (п. 4 ПБУ 14/2007). Но с точки зрения товарищества разницы между этими вкладами нет.

Рассмотрим прекращение договора простого товарищества. Бухгалтерский учет этой процедуры регулируется пунктом 15 ПБУ 20/03.

Активы, полученные организацией-товарищем после прекращения совместной деятельности, принимаются к бухгалтерскому учету в оценке, числящейся в отдельном балансе на дату принятия решения о прекращении совместной деятельности. Очевидно, что на эту дату расходы будущих периодов, обусловленные «репутационным» вкладом, должны быть полностью списаны. Возврат или распределение «неиспользованных» репутации и связей лишены всякого, в том числе экономического, смысла.

Имущество, полученное товарищем по результатам раздела, отражается как погашение его финансовых вложений. Разница в виде превышения стоимости такого имущества над стоимостью финансовых вложений включается в состав прочих доходов. Значит, если финансовые вложения товарища имели нулевую стоимость, то у него возникает доход в размере стоимости имущества, сформированной на балансе совместной деятельности.

Теперь разберемся с налогом на добавленную стоимость. При совершении операций в соответствии с договором простого товарищества обязанности налогоплательщика исполняет товарищ, ведущий общий учет (п. 1 ст. 174.1 НК РФ). При разделе общего имущества товарищей НДС облагается лишь стоимость имущества, превышающая первоначальные вклады участников, отраженные в балансе товарищества (пп. 1 п. 2 ст. 146, пп. 6 п. 3 ст. 39 НК РФ).

Порядок учета в простом товариществе, принявшем вклад деловой репутацией и деловыми связями, проиллюстрируем на примере 1, относящемся к строительной деятельности.

Пример 1. ОАО «Юпитер» и ООО «Марс» заключили договор простого товарищества с целью строительства здания. Вкладом ОАО «Юпитер» являются его деловая репутация и деловые связи, которые позволят товарищам получить у местной администрации земельный участок под строительство и привлечь подрядчиков на выгодных условиях. ООО «Марс» вносит вклад денежными средствами. Вклады каждого из товарищей составляют 10 млн руб. Стоимость здания, созданного в результате совместной деятельности, — 20 млн руб. Товарищи распределяют доли в здании поровну. Эта ситуация отражается в учете следующими записями :

Содержание хозяйственной операции	Сумма, млн руб.	Корреспондирующие счета	
		Д-т	К-т
На отдельном балансе товарищества:			
Принят вклад ОАО «Юпитер» деловой репутацией и деловыми связями	10	97	80
Принят вклад ООО «Марс» денежными средствами	10	51	80
Списаны расходы будущих периодов на стоимость капитальных вложений (в течение срока строительства)	10	08	97
Приняты от подрядчика результаты строительных работ (НДС не предъявлен)	10	08	60
Оплачено подрядчику строительства	10	60	51
Принят к учету объект основных средств	20	01	08
Прекращен договор простого товарищества, произведен раздел общего имущества	20	80	01
На балансе ОАО «Юпитер»:			
Вклад в совместную деятельность деловой репутацией и деловыми связями отражен в забалансовом учете	10	012	
Получена доля (1/2) в здании, созданном в результате совместной деятельности	10	01	91
Отражено прекращение договора простого товарищества	10		012
На балансе ООО «Марс»:			
Внесен вклад в совместную деятельность денежными средствами	10	58	51
Получена доля (1/2) в здании, созданном в результате совместной деятельности	10	01	58

В целях наглядности второстепенные операции опущены, единицей измерения выбран млн руб.

Проанализируем описанную ситуацию с учетом финансовых результатов участников. Первоначально товарищи исходили из того, что рыночная цена проекта составляет не менее 20 млн руб. В противном случае действия ООО «Марс» по расходованию денежных средств не имели бы экономической целесообразности. Раздел здания между товарищами не создает объекта налогообложения НДС, поскольку стоимость имущества, полученного каждым товарищем, не превышает его первоначального взноса в товарищество. Правда, такая сделка может встретить возражения со стороны налоговых органов. Ведь ОАО «Юпитер» получает имущество по рыночной цене по существу безвозмездно и при этом в бюджет не уплачивается НДС (пп. 1 п. 1 ст. 146, п. 2 ст. 154 НК РФ). А в качестве положительного момента отметим, что такая схема отношений выступает альтернативой дарению, запрещенному между коммерческими организациями (пп. 4 п. 1 ст. 575 ГК РФ).

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ С ВКЛАДОМ ТОВАРИЩА

Налоговый учет операций простого товарищества ведется обособленно в порядке, установленном главой 25 Налогового кодекса. Товарищ, которому поручено ведение бухгалтерского учета в рамках договора простого товарищества, определяет доходы и расходы товарищества, формирует налогооблагаемую прибыль товарищества и распределяет ее между участниками (п. 3 ст. 278 НК РФ, письмо УФНС по г. Москве от 17.10.2006 № 19-11/90800).

Выясним, какое влияние окажет вклад деловой репутацией и деловыми связями на налогообложение прибыли. Факт заключения договора о совместной деятельности не создает у товарища нового объекта налогового учета «деловая репутация и деловые связи». Вернее говоря, стоимость такого вклада в налоговом учете организации-вкладчика нужно признать равной нулю.

Порядок определения стоимости вклада товарища в налоговом учете простого товарищества законодательно не определен и поэтому является элементом учетной политики. Но обычно применяются данные налогового учета передающей стороны (по аналогии с порядком п. 1 ст. 277 НК РФ; см. также Письмо УМНС России по г. Москве от 15.12.2003 № 23-10/2/69744). В итоге вклад деловой репутацией и деловыми связями получит нулевую оценку и в налоговом учете простого товарищества. Следовательно, подобный вклад не признается в расходах товарищества по налогу на прибыль, не включается в налоговую стоимость создаваемого общего имущества.

При разделе общего имущества товарищ не учитывает доходы в виде имущества, которые получены в пределах его вклада. А стоимость имущества, превышающая размеры вклада, признается внереализационным доходом (п. 9 ст. 250, пп. 5 п. 1 ст. 251 НК РФ). Как раз под эту норму попадает товарищ с вкладом деловой репутацией и деловыми связями, имеющим нулевую стоимость.

Поясним наши рассуждения на примере 2.

Пример 2. Воспользуемся условиями примера 1. Стоимость здания в налоговом учете товарищества составит 10 млн руб., поскольку в нее не включается оценка деловой репутации и деловых связей ОАО «Юпитер». После раздела общего имущества в налоговом учете каждого товарища появится основное средство стоимостью 5 млн руб. (10 млн руб. : 2).

Кроме того, у ОАО «Юпитер» превышение стоимости полученной доли здания над размером вклада в простое товарищество образует налогооблагаемый доход в сумме 5 млн руб. (5 — 0). У ООО «Марс» отрицательная разница между стоимостью полученного при разделе имущества (5 млн руб.) и суммой вклада (10 млн руб.) налоговую базу не уменьшает.

Как и в примере 1, обратим внимание, что ОАО «Юпитер» фактически безвозмездно получает имущество рыночной стоимостью 10 млн руб., в то время как под налогообложение прибыли формально попадает лишь 5 млн руб. (см. п. 8 ст. 250 НК РФ).

Мы констатируем снижение налоговых поступлений в бюджет и по налогу на прибыль. А это обстоятельство является фактором налогового риска для сделки. Но решения об оправданности риска принимают экономические субъекты — участники сделки.

Подведем итоги. Примеры 1 и 2 показывают, что схема с вкладом деловой репутацией и деловыми связями не просто вуалирует дарение, а снижает налоговую нагрузку для участников по сравнению с прощением долга. Минфин России до настоящего времени не допускал возможность подобных вкладов. Поэтому нельзя исключить, что налоговые выгоды товарищей будут признаны необоснованным. Налоговые органы смогут доначислить налоги, считая, что передача имущества носила безвозмездный характер. Во избежание подобных споров не следует ограничивать вклад исключительно деловой репутацией и деловыми связями. «Репутационные» вложения целесообразно подкрепить имущественными.

Библиография

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ [Электронный ресурс]: СПС Консультант Плюс.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ [Электронный ресурс]: СПС Консультант Плюс.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ [Электронный ресурс]: СПС Консультант Плюс.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ [Электронный ресурс]: СПС Консультант Плюс.
5. Международные стандарты финансовой отчетности 2009: издание на русском языке / Перевод полного официального текста Международных стандартов финансовой отчетности, действующих в ЕС по состоянию на 1 марта 2009 г. — М.: Аскери-АССА, 2009. — 1047 с.
6. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».

Ключевые слова:
аудит, управление, эффективность, бухгалтерский управленческий учет, управленческое решение

И. С. Егорова, *к. э. н.,*
доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
Академии бюджета и казначейства Минфина России
(***e-mail: EIS-09@mail.ru***)

Аудит управленческого учета как инструмент повышения эффективности хозяйствования

С переходом страны на рыночные отношения произошла трансформация имеющихся функций управления. Так, в составе функции контроля был выделен аудиторский контроль, в функции учета — бухгалтерский управленческий учет. Существующая между ними взаимосвязь не вызывает сомнений, тем более что многие исследователи в области управления рассматривают их как единое целое.

Особый интерес представляет процесс взаимодействия этих функций на практике, так как синтез управленческого учета и аудита можно рассматривать с позиций выработки оптимальных управленческих решений. Сложность заключается в отсутствии распространенной практики и известных методик оказания сопутствующих аудиту услуг в этой области, а также в недостаточно широком и полном использовании управленческого учета на отечественных предприятиях. В этой связи в статье сделана попытка обозначить некоторые подходы к аудиту управленческого учета предприятия.

Эффективность деятельности любого экономического субъекта может рассматриваться как следствие оптимальности системы управленческих решений. Несмотря на множество определений управления, большинство из них сводятся к его характеристике как процесса воздействия субъекта на объект[1]. Более конкретно его можно представить как совокупность функций организации, координации, планирования, мотивации, анализа, учета и контроля.

Любое управленческое решение основывается на определенном информационном массиве, который на уровне экономического субъекта может быть сформирован в зависимости от временного лага и степени детализации в системе оперативного и бухгалтерского, а на уровне отрасли — в системе статистического учета. Тем не менее центральное место в системе народнохозяйственного учета занимает именно

[1] *Граждан В. Д. Теория управления: учебн. пособие / В. Д. Граждан. — М.: Гардарики, 2004. — 416 с.*

бухгалтерский учет. Согласно Закону «О бухгалтерском учете» он «представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций»[2].

Многолетняя практика функционирования как отечественного, так и зарубежного бухгалтерского учета выявила необходимость выделения в его структуре различных направлений в разрезе реализации учетных функций. Так в составе бухгалтерского учета были обособлены финансовый, налоговый и управленческий учет. С позиций внутреннего управления особый интерес представляют бухгалтерский финансовый и бухгалтерский управленческий учет.

Отличительные черты **бухгалтерского финансового учета**: жесткая нормативная регламентация на основе четырехуровневой системы регулирования; представление информации как для внутреннего, так и для внешнего управления на уровне заинтересованных пользователей; предельная открытость, использование данных для составления внешней отчетности.

Бухгалтерский управленческий учет появился в стране сравнительно недавно, в условиях предоставления хозяйствующим субъектам экономической свободы, обусловившей их функционирование на условиях коммерческого расчета и полной самоокупаемости. Это в свою очередь привело к возросшей ответственности за результаты своей деятельности и необходимости разработки действенной системы принятия управленческих решений в условиях неопределенности. Один из инструментов данной системы — управленческий учет, возникший на западе в середине прошлого века на основе производственного учета.

Несмотря на имеющую место субъективность, отсутствие унификации, невозможность использования данных для формирования внешней отчетности и индивидуальность построения системы в каждом конкретном случае, именно он является основой принятия оптимальных управленческих решений. Преимущество и одновременно сложность управленческого учета заключается в его комплексности и использовании методик, представленных элементами методов бухгалтерского финансового учета, экономического анализа, статистики, финансовой математики, планирования и прогнозирования и т. д.

К сожалению, в настоящее время бухгалтерский управленческий учет на большинстве отечественных предприятий развит очень слабо. Внедряются в основном отдельные его части, как правило, касающиеся систем учета затрат и калькулирования себестоимости («директ-костинг» и «стандарт-кост») либо планирования в виде составления финансовых бюджетов.

Среди основных причин отсутствия на большинстве российских предприятий полнофункциональной системы бухгалтерского управленческого учета можно выделить следующие:

1. Недостаточность практического опыта в этой сфере.
2. Необязательность ведения и связанная с этим инертность и слабая информированность руководителей.
3. Отсутствие единых методологических подходов.

---

[2] *Федеральный закон № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996.*

4. Отсутствие отраслевых методических рекомендаций по его организации.
5. Нехватка квалифицированных специалистов в этой области, обладающих не только широким спектром теоретических знаний по учету, планированию, анализу, контролю, финансам, но и имеющих опыт их комплексного применения на практике.

Это лишь основные трудности внедрения бухгалтерского управленческого учета, которые руководству экономических субъектов сложно преодолеть самостоятельно. Поэтому существует необходимость привлечения квалифицированной помощи извне. В этой связи неоценимую помощь в постановке и ведении бухгалтерского управленческого учета могут оказать аудиторские организации в рамках организации сопутствующих услуг.

Согласно Закону «Об аудиторской деятельности» аудиторская деятельность (аудиторские услуги) — это деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами[3].

Статья 2 указанного закона гласит, что в числе прочих услуг аудиторские организации и индивидуальные аудиторы наряду с проверкой могут оказывать прочие связанные с аудиторской деятельностью услуги, в частности постановку, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерское консультирование.

Заинтересованность аудиторов в таком сотрудничестве проявляется в том, что в их деятельности присутствует фактор сезонности, а оказание сопутствующих услуг может его нивелировать, позволяя более равномерно «распределить» деятельность в течение года. Еще одно преимущество оказания услуг по постановке и ведению управленческого учета — то, что они не являются услугой, несовместимой с проведением у экономического субъекта обязательной аудиторской проверки. Иначе говоря, аудитор может провести дополнительную проверку, по результатам которой предоставить для клиента заключение о достоверности ведения финансового учета и составления отчетности.

Аудит бухгалтерского управленческого учета представлен следующими направлениями:

1. Услуги по экспресс-аудиту управленческого учета, направленные на повышение эффективности управления компании-заказчика.
2. Внутренний аудит существующей системы управленческого учета, подразумевающий текущий контроль за его осуществлением.

Первое из направлений осуществляется внешними аудиторами, сотрудничающими с клиентом на условиях договора, для выполнения второго необходимо наличие действенной системы внутреннего аудита как части системы управления экономического субъекта.

Как в первом, так и во втором случае конечной целью внедрения управленческого учета является разработка и координирование системы, способной генерировать оптимальные управленческие решения. Управленческое решение — это результат анализа, прогнозирования, оптимизации и выбора одного

[3] *Федеральный закон № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 г.*

из альтернативных вариантов достижения конкретной цели организации[4]. Критерием эффективности принятия управленческого решения является его действенность, выраженная как в абсолютных (прибыль, маржинальный доход, уровень себестоимости), так и в относительных (рентабельность, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, производительность труда) показателях.

Начальным этапом формирования управленческого решения является постановка целей. Исходя из большого числа целей предприятия, их индивидуального характера и сложных взаимосвязей для их анализа используется специальная модель — модель дерева целей. Существует множество методов (авторитарный, экспертные, аналитические методы, методы структурно-логических моделей), позволяющих реализовать те или иные цели на практике. По нашему мнению, целесообразно остановиться на последних двух, так как современный экономический анализ дает солидную методологическую базу для достижения поставленных целей, а применение вычислительной техники позволяет осуществить их в кратчайшие сроки, с меньшими затратами, обеспечив необходимую вариативность.

Аналитические методы — методы, основанные на анализе существующего положения предприятия, потребителей, конкурентов, рыночной конъюнктуры в целом и прогнозировании будущих ситуаций. Они включают в себя анализ временных рядов, корреляционный анализ.

Методы структурно-логических моделей основываются на моделировании процессов среды деятельности фирмы и рыночных процессов. Они позволяют оценить возможность получения управленческой информации в соответствующих аналитических разрезах на базе существующих систем учета на предприятии.

При построении дерева целей аудита бухгалтерского управленческого учета целесообразно произвести декомпозицию основной цели деятельности на составляющие ее подцели.

На рис. 1 представлена упрощенная форма дерева целей аудиторской организации, оказывающей эту сопутствующую услугу.

Рисунок 1

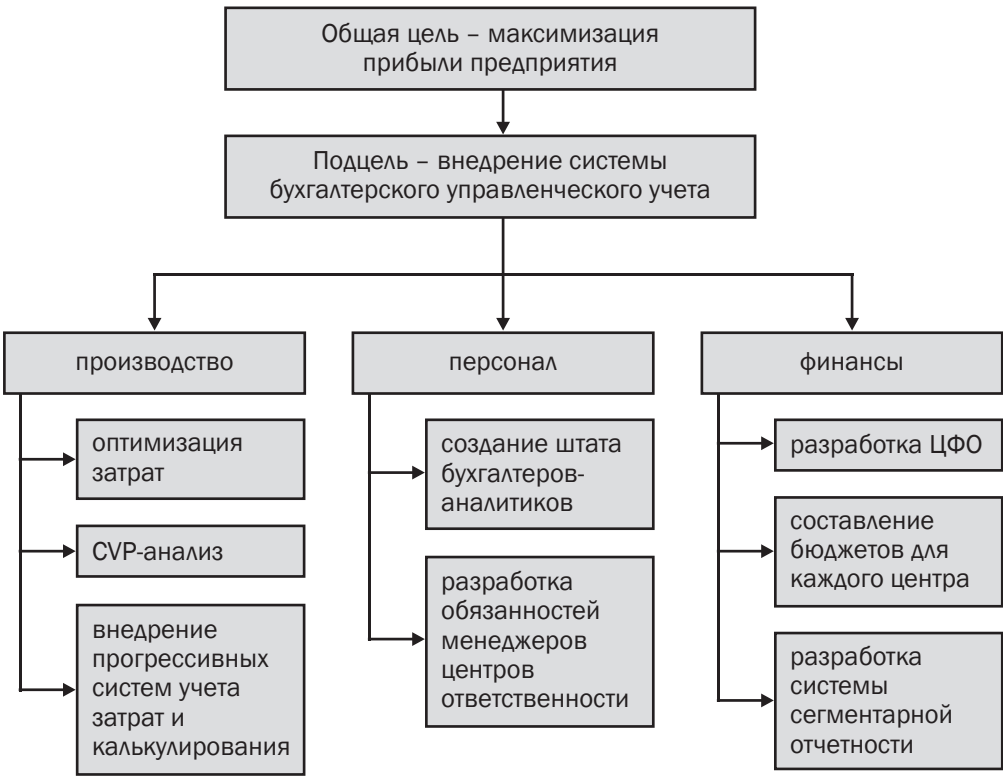
Дерево целей аудита бухгалтерского управленческого учета экономического субъекта

[4] *Волкова О. Н. Управленческий учет: учебник / О. Н. Волкова. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 472 с.*

Это дерево формирует общие цели, детализация которых представлена в дереве целей экономического субъекта (рис. 2).

Рисунок 2

Дерево целей экономического субъекта при внедрении бухгалтерского управленческого учета



Одним из важнейших рабочих документов, своего рода «деревом целей» аудитора является его программа, так как именно в ней производится необходимая детализация последовательности предполагаемых действий для достижения определенного результата (в отличие от плана, в котором формулируются лишь общие направления). Необходимость планирования отражена и в стандарте № 3 «Планирование аудита»[5]. Примерная программа аудита бухгалтерского управленческого учета экономического субъекта (на примере условного предприятия) представлена в виде рабочего документа табл. 1.

Необходимо учесть, что при составлении такого рабочего документа на практике указывается период проведения каждой планируемой процедуры и вид рабочего документа. В примере нами сделан акцент на предполагаемые направления аудита и использование возможных методов по каждому из них.

Кроме того, на этапе планирования большое внимание должно уделяться формированию состава аудиторской группы исходя из необходимости наличия у аудиторов специальных навыков и комплексных знаний в различных сферах деятельности.

[5] *Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 23.09.02 г. № 696.*

Таблица 1

Программа аудита бухгалтерского управленческого учета ОАО «Восток»

Наименование аудируемого лица	ОАО «Восток»
Проверяемый период	с «__» ____ по «__» ____ 20__ г.
Количество человеко-часов	80
Состав аудиторской группы	2

№	Перечень аудиторских процедур по разделам аудита	Рекомендуемые методы проверки
1	Оценка общего состояния регламентного обеспечения системы БУУ	
1.1	оценка целей и задач системы управленческого учета	опрос, интервьюирование руководства компании
1.2	оценка форм первичных документов и отчетности и процедур их подготовки и обработки	проверка соблюдения правил составления, полноты и подлинности
1.3	оценка форм первичных документов и отчетности и процедур их подготовки и обработки	нормативная проверка
1.4	оценка графика документооборота управленческого учета	проверка соответствия отраженных в документах операций установленным правилам
2	Проверка корректности методов ведения управленческого учета	
2.1	оценка структуры центров ответственности и критериев оценки их работы	обследование
2.2	оценка применяемых методов и систем калькулирования себестоимости	нормативная проверка
2.3	оценка системы бюджетирования на предприятии	прослеживание, аналитические процедуры
2.4	оценка системы принятия управленческих решений	прослеживание, аналитические процедуры
2.5	оценка методов ведения управленческого учета	прослеживание, аналитические процедуры
3	Разработка рекомендаций по совершенствованию бухгалтерского управленческого учета	

В ходе выполнения аудиторских процедур следует оценить действенность применяемых методов и систем калькулирования себестоимости в условиях конкурентной среды и в случае необходимости предложить заказчику более прогрессивные и адаптированные к условиям конкретной отрасли и стадии жизненного цикла производимого продукта системы: «Activity Based Costing», «Just-in-time», «Kaizen Costing», «Target costing», «Life cycle costing» и др.

Необходимо проанализировать и систему учетных записей (интегрированную или автономную).

По нашему мнению, в наибольшей степени требованиям управленческого учета отвечает автономная система, предложенная В. Ф. Палием и В. В. Палием[6], так как ее применение обеспечивает аналитичность информации и не смешивает системы управленческого и финансового учета, устраняя тем самым путаницу и излишние трудозатраты. Основная сложность заключается в разработке детально проработанной системы аналитических счетов для учета затрат в поэлементном разрезе (с 30 по 39).

При проведении аудита управленческого учета стоит обратить внимание на возможность широкого использования группы фактических методов, обычно применяющихся избирательно, таких как:

1. Контрольный запуск сырья и материалов в производство.
2. Лабораторный анализ качества материалов, товаров, сырья и готовой продукции.
3. Проверка объемов выполненных работ.

Контрольный запуск сырья и материалов в производство аудитор может использовать при оценке целесообразности списания сырья или материалов, тем самым определив фактически произведенные затраты и формирование финансового результата. Кроме того, выход полуфабрикатов, готовой продукции, количество отходов позволит оценить целесообразность выбранного метода калькулирования себестоимости единицы продукции.

Выявленные посредством производственного эксперимента нормы расхода сырья и материалов, а также проверка производительности оборудования позволят определить обоснованность операционного бюджета (в части материальных, трудовых затрат и производственной программы по планируемым видам продукции).

Использование метода лабораторного анализа качества материалов, товаров, сырья и готовой продукции сделает возможным выявление фактов несоблюдения технологического режима, использования некондиционного сырья, что позволит произвести корректировку работы центров ответственности.

Фактические методы проверки объемов выполненных работ, в частности, контрольный обмер выполненных работ, помогут оценить достоверность формирования сегментарной отчетности. Сопоставление объема работ, отмеченного в актах приемки и в актах инвентаризации незавершенного строительства, с объемом работ, указанным в оплаченных рабочих нарядах, позволит оценить систему сметного планирования на предприятии.

Для выявления жизнеспособности и эффективности функционирования системы управленческого учета экономического субъекта нами предлагаются тесты аудита управленческого учета предприятия, представленные в табл. 2.

---

[6] *Палий В. Ф., Палий В. В. Счета управленческого учета // Бухгалтерский учет. — 2001. — № 7. — С. 72–78.*

Таблица 2

Тесты аудита организации бухгалтерского управленческого учета ОАО «Восток»

№	Вопрос	Вариант ответа (Да/Нет)
1	Охватывает ли система управленческого учета все показатели деятельности?	нет
2	Разработаны ли формы управленческой отчетности, их взаимоувязка, периодичность составления и представления для анализа собственникам или руководителям?	нет
3	Составляется ли отчет о доходах на основе двухуровневости?	нет
4	Разработана ли система центров ответственности на предприятии и составляется ли сегментарная отчетность?	нет
5	Разрабатывается ли на предприятии генеральный бюджет с соответствующей детализацией на операционный и финансовый?	нет
6	Используются ли прогрессивные методы калькулирования себестоимости на предприятии?	нет
7	Соответствует ли способ списания прямых материальных затрат системе калькулирования?	да
5	Используются ли при формировании цен на продукцию трансфертные цены?	да
6	Обеспечивает ли способ распределения косвенных расходов наибольшую точность в расчетах?	да
6	Полно ли отражается в учете выпущенная продукция?	да
7	Организован ли соответствующий аналитический учет затрат в разрезе статей и элементов?	нет
8	Осуществляются ли регулярно инвентаризации готовой продукции на складах?	да
9	Выделяется ли в отдельный массив информация управленческого учета в разрезе соответствующих счетов?	нет

Как показало тестирование, ОАО «Восток» придерживается в основном традиционной системы учета затрат в рамках финансового учета и поэтому нуждается в совокупности рекомендаций со стороны аудитора, которые можно будет облечь в форму управленческих решений.

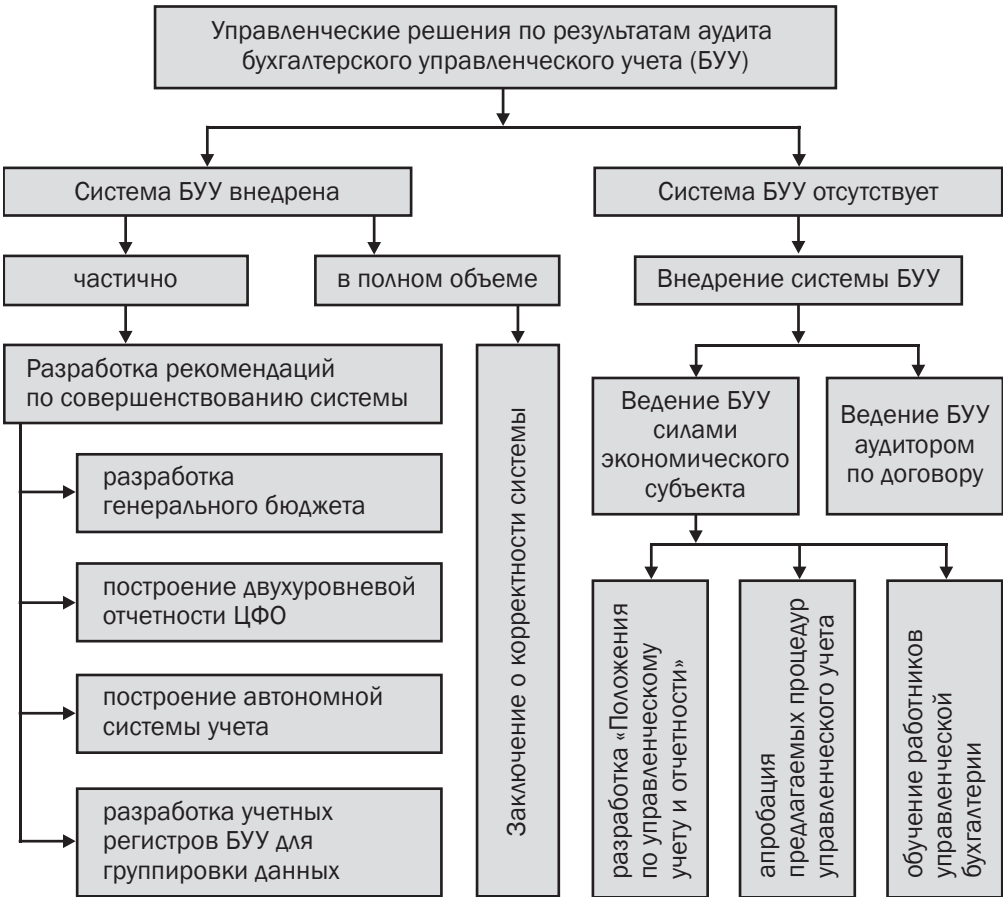
Эффективная сегментация управленческих решений экономического субъекта может быть построена при помощи дерева решений, каждый узел которого представляет собой многовариантное решение, которое надо принять и которое определяет, в какой узел осуществляется дальнейший переход.

В классическом варианте дерево решений — это графическое изображение процесса принятия решений (с использованием формулы Байеса и др.), в котором отражены альтернативные решения, альтернативные состояния среды, соответствующие вероятности и выигрыши для комбинаций альтернатив и состояний среды[7].

Дерево решений аудита бухгалтерского управленческого учета экономического субъекта можно представить в виде письменной информации по результатам аудита, упрощенно показанной на рис. 3.

Рисунок 3

Дерево решений аудита управленческого учета предприятия



Необходимо отметить также, что оказывать услуги по ведению бухгалтерского управленческого учета по договору аудитор может в качестве бухгалтера-аналитика.

Таким образом, конечным этапом экспресс-аудита управленческого учета является отладка его организации по результатам диагностики его составных частей или помощь во внедрении при его отсутствии.

---

[7] *Вертакова Ю. В. Управленческие решения: разработка и выбор: учебн. пособие / Ю. В. Вертакова, И. А. Козьева, Э . Н. Кузьбожев. — под общ. ред. проф. Э. Н. Кузьбожева. — М.: КноРус, 2005. — 352 с.*

Кроме того, экономическим субъектам необходимо обратить внимание на вопросы организации внутреннего аудита, призванного обеспечить текущий контроль за ходом данного направления учета. В этой области также предстоит большая организационно-методическая работа, основное внимание в которой должно быть уделено разработке системы предотвращения финансовых рисков, формированию кадрового потенциала, рабочей документации, построению эффективной системы хозяйствования на основе принятия оптимальных управленческих решений.

Библиография

1. Федеральный закон № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.08 г.
2. Федеральный закон № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 (с изменениями от 30.06.2003).
3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утвержденные Постановлением Правительства РФ от 23.09.02 г. № 696
4. Граждан, В. Д. Теория управления: учебн. пособие. — М.: Гардарики, 2004. — 416 с.
5. Вертакова, Ю. В. Управленческие решения: разработка и выбор: учебн. пособие / Ю. В. Вертакова, И. А. Козьева, Э. Н. Кузьбожев. — под общ. ред. проф. Э. Н. Кузьбожева — М.: КноРус. — 2005. — 352 с.
6. Волкова, О. Н. Управленческий учет: учебник. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 472 с.
7. Палий, В. Ф., Палий, В. В. Счета управленческого учета // Бухгалтерский учет. 2001. — № 7. — С. 72–78.

Ключевые слова:
финансовые ряды,
прогноз курсов акций,
диагональная корреляция

В. И. Оселедец, *д. ф.-м. н., профессор кафедры высшей математики Академии бюджета и казначейства Минфина России, лауреат премии имени А. Н. Колмогорова 2009 г.*
(***e-mail: oseled@gmail.com***)
И. В. Оселедец, *к. ф.-м. н., ст. научный сотрудник ИВМ РАН*
(***e-mail: ivan.oseledets@gmail.com***)
Д. А. Поспелов, *д. т. н., профессор кафедры высшей математики Академии бюджета и казначейства Минфина России*
(***e-mail: D.A.Pospelov@gmail.com***)

Предсказание двух и более финансовых рядов с помощью диагональной корреляции их совместной предыстории

Краткосрочный прогноз курса акций представляет собой одну из самых интересных задач для игроков на бирже. Оценки аналитиков, связанные с перспективами роста или падения курсов, хотя и являются важными, но накладывают ограничения на частоту сделок, т. к. любой перспективный прогноз требует времени для реализации. В то же время многочисленные статистические проверки последовательностей знаков изменения курса (роста или падения стоимости) создали устойчивое убеждение в случайности последовательностей колебаний курсов с шагом по времени в один день. Иными словами, угадывать знак изменения курса на следующий день — это все равно, что играть в «орел-решку».

Случайность последовательности «рост-падение» не означает, что не может существовать признаков вне данной последовательности, по которым можно было бы повысить вероятность прогноза. Гипотеза авторов состоит в том, что такие признаки можно искать среди характеристик группового поведения совокупности из нескольких курсов. Она основывается на предположении о том, что участники биржевой игры могут неявно учитывать при принятии своих решений проявившиеся накануне «коллективные» тенденции к росту или снижению курсов других акций. Экспериментальной проверке этой гипотезы и посвящена статья.

Пусть у нас имеются несколько курсов акций в течение некоторого времени: $P^k(t)$. Естественной задачей исследования является прогноз будущих цен при некоторой известной истории. Можно ли осуществить такой прогноз? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо определить критерий

качества прогноза. Во многих работах качество оценивается (по нашему мнению, неудачно) среднеквадратичным отклонением

$$\varepsilon = \| P - P' \|, \tag{1}$$

которое для многих методов может оказаться небольшим, что создает впечатление эффективности прогноза. Однако если использовать «наивный» прогноз: «цена на завтра равна цене на сегодня», то среднеквадратичное отклонение оказывается сравнимым по величине, а значит, качество прогноза оценить невозможно.

Более наглядной характеристикой является прогноз не значения, а направления изменения цены акции: вырастет или упадет? Естественно, что если избавиться от тренда (обычно достаточно убрать линейный тренд), то для такой нормализованной цены вероятность угадать путем «наивного» прогноза близка к 50 %. Однако многие сложные методы, основанные на различных подходах (например, нейронных сетях, методе ближайших соседей, авторегрессии скользящего среднего и др.) дают точность прогноза, также близкую к 50 %. И это принципиальный момент. Если у нас имеется всего один курс акций P_i, то в большинстве случаев предсказать знак производной нельзя, и это можно проверить статистически с помощью различных тестов на случайность последовательности

$$\text{sign}(P_{i+1} - P_i). \tag{2}$$

Данное обстоятельство является известным свойством финансовых рядов: знак производной — величина непрогнозируемая ввиду неопределенно большого числа факторов, влияющих на суточное колебание курсов акций[1]. Существуют, однако, другие характеристики, которые поддаются предсказанию. Например, модель GARCH позволяет предсказывать волатильность рынка, которую можно наглядно описать как температуру рынка: в кризисные периоды волатильность выше, а в спокойные периоды — ниже. С помощью вычисления волатильности проводятся различные оценки риска. Однако с практической точки зрения наиболее привлекательным продолжает оставаться предсказание цены акций, которое позволило бы участникам рынка добиваться как можно большей прибыли[2].

Проанализируем следующую информацию. Заданы исходные данные: два курса акций, 1500 значений времени t_i, один шаг составляет 1 день (без учета выходных). Курс акций 1 — «Ликвидный курс акций», курс акций 2 — «Неликвидный курс акций». Заданные курсы акций представлены в виде двух потоков.

В качестве показателя изменения цены акций будем использовать величину $R(t)$, которая определяется как логарифм отношения цены на следующем шаге (P_{i+1}) к цене на предыдущем (P_i):

$$\text{R}(t) = \ln \frac{P_{i+1}}{P_i}. \tag{3}$$

---

[1] *Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики. Том 1. — М.: Фазис, 1998. — С. 45.*

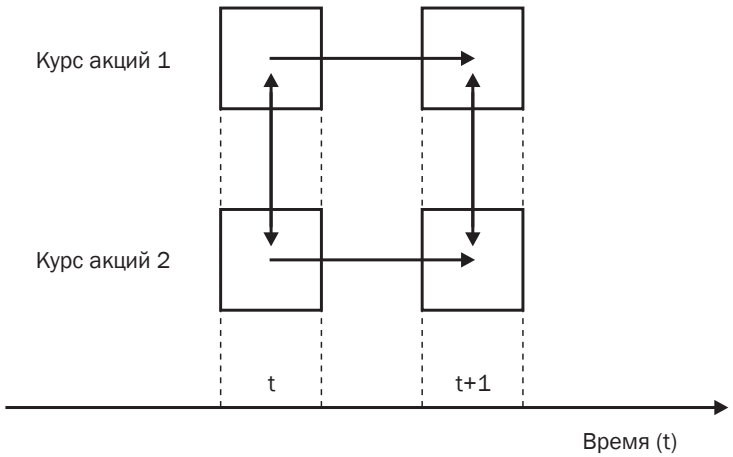
[2] *См. Box G. E. P., Jenkins G. M., Reinsel G. C. Time Series Analysis: Forecasting and Control. — San Francisco: Holden Day, 1970. — P. 76; Hamilton J. Time series Analysis. — Princeton: Princeton University Press, 1994. — P. 95.*

Видно, что показатель $R(t)$ естественным образом учитывает направление изменения цены: если цена растет, логарифм соответствующего отношения положителен, если падает — отрицателен.

На рис. 1 показана схема построения прогноза на основе анализа корреляции двух курсов акций «день в день», для чего определяется коэффициент корреляции для двух рядов без сдвига по времени (вертикальные стрелки) и для соседних значений для каждого из курсов (горизонтальные стрелки).

Рисунок 1

Традиционная схема корреляции (схема 1)



На рис. 2 и 3 представлены соответствующие выборочные автокорреляционные функции.

Рисунок 2

Автокорреляционная функция по схеме 1 для курса акций 1

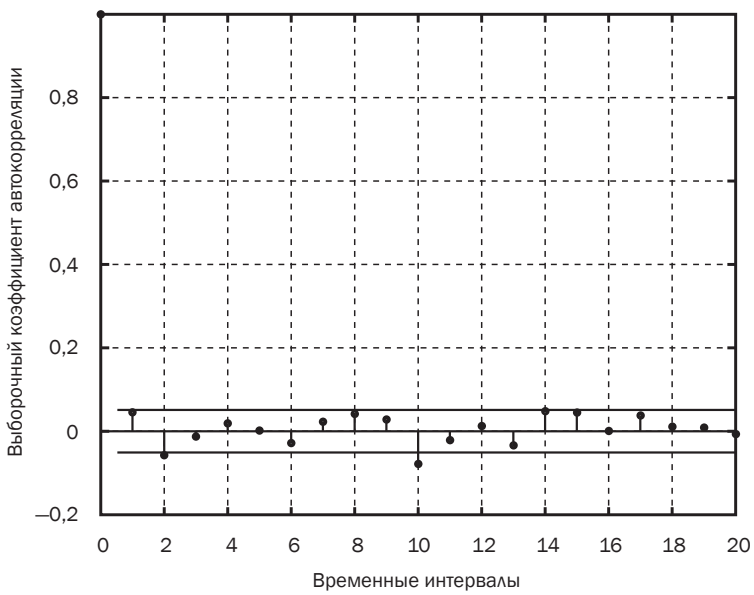
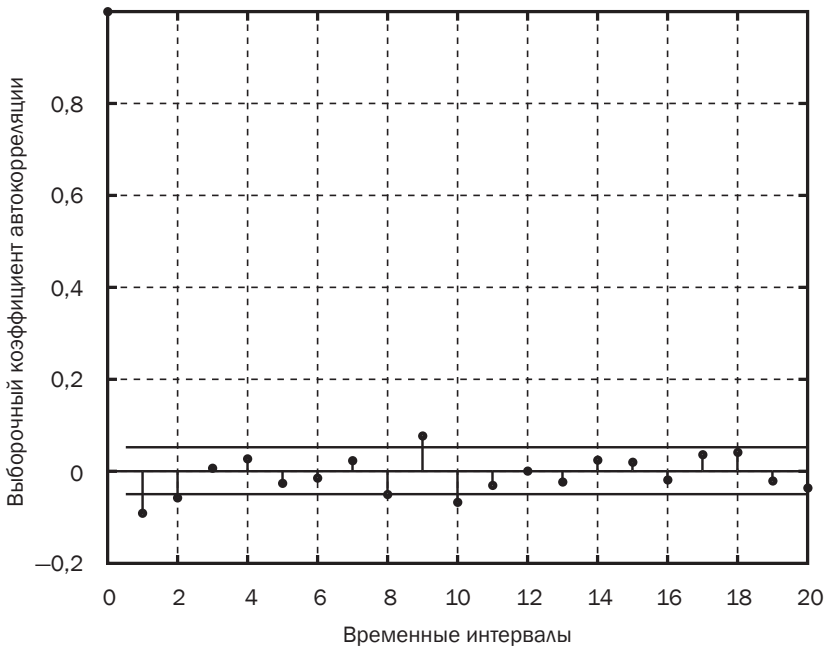


Рисунок 3

Автокорреляционная функция по схеме 1 для курса акций 2

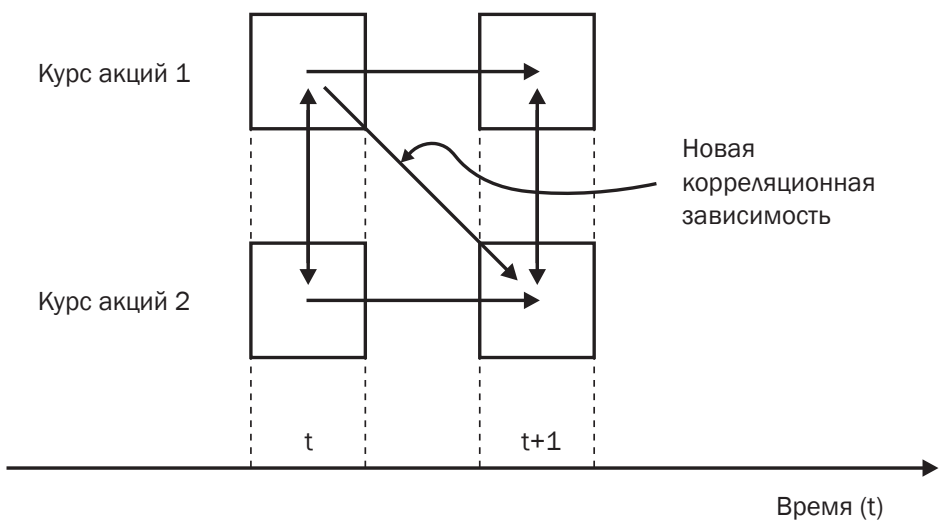


Близкие к нулю значения автокорреляционных функций указывают на малую достоверность прогноза поведения соответствующих курсов по традиционной схеме.

На рис. 4 показана схема построения прогноза на основе анализа предлагаемой диагональной корреляции (кросс-корреляции) двух курсов акций, для чего определяется коэффициент корреляции для двух рядов со сдвигом на 1 день.

Рисунок 4

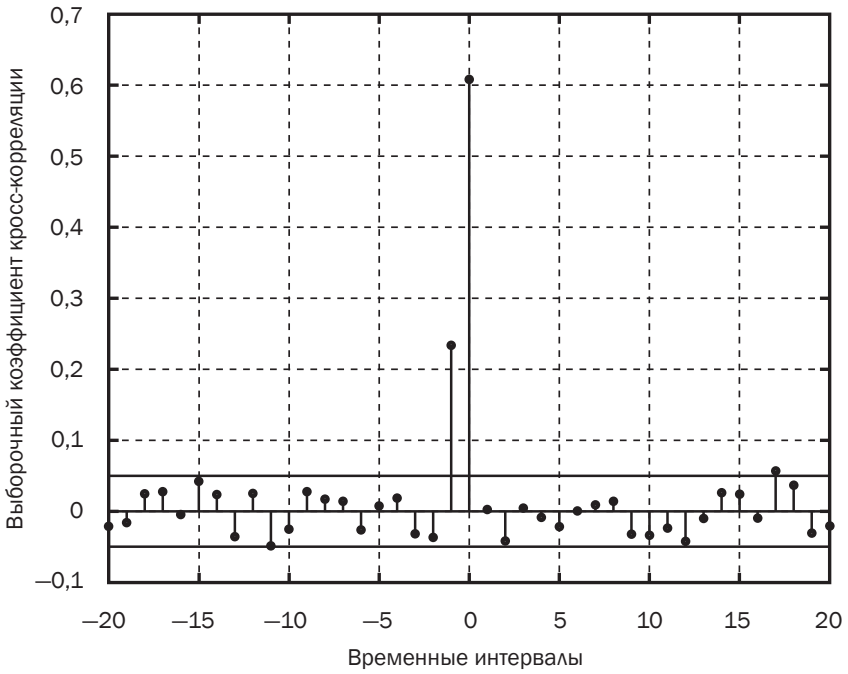
Предлагаемая схема кросс-корреляции (схема 2)



На рис. 5 представлена соответствующая схеме кросс-корреляции кросс-корреляционная функция.

Рисунок 5

Кросс-корреляционная функция по схеме 2



Мы видим, что присутствует существенная кросс-корреляция между значениями двух курсов акций, о чем свидетельствует пик кросс-корреляционной функции для прогнозируемого курса.

Как использовать обнаруженную корреляцию? Применим простую линейную модель авторегрессионного типа:

$$R^2(t+1) = c_1 R^1(t) + c_2 R^2(t), \qquad (4)$$

где $R^1(t)$ и $R^2(t)$ — логарифмические цены. Обобщение на случай большего числа компонент довольно очевидно.

Оценка параметров происходит с использованием данных только до времени t. Для этого необходимо решить переопределенную систему с двумя неизвестными и $t-2$ уравнениями. На основании данных о курсах акций 1 и 2 мы можем вычислить прогноз. Оценивать качество прогноза будем по точности предсказания знака изменения курса акций, т. е. по проценту совпадения предсказанного знака с истинным. Также для сравнения мы рассматриваем несколько «наивных» стратегий прогноза:

— стратегию оптимиста: «завтрашняя цена всегда выше, чем сегодняшняя»;

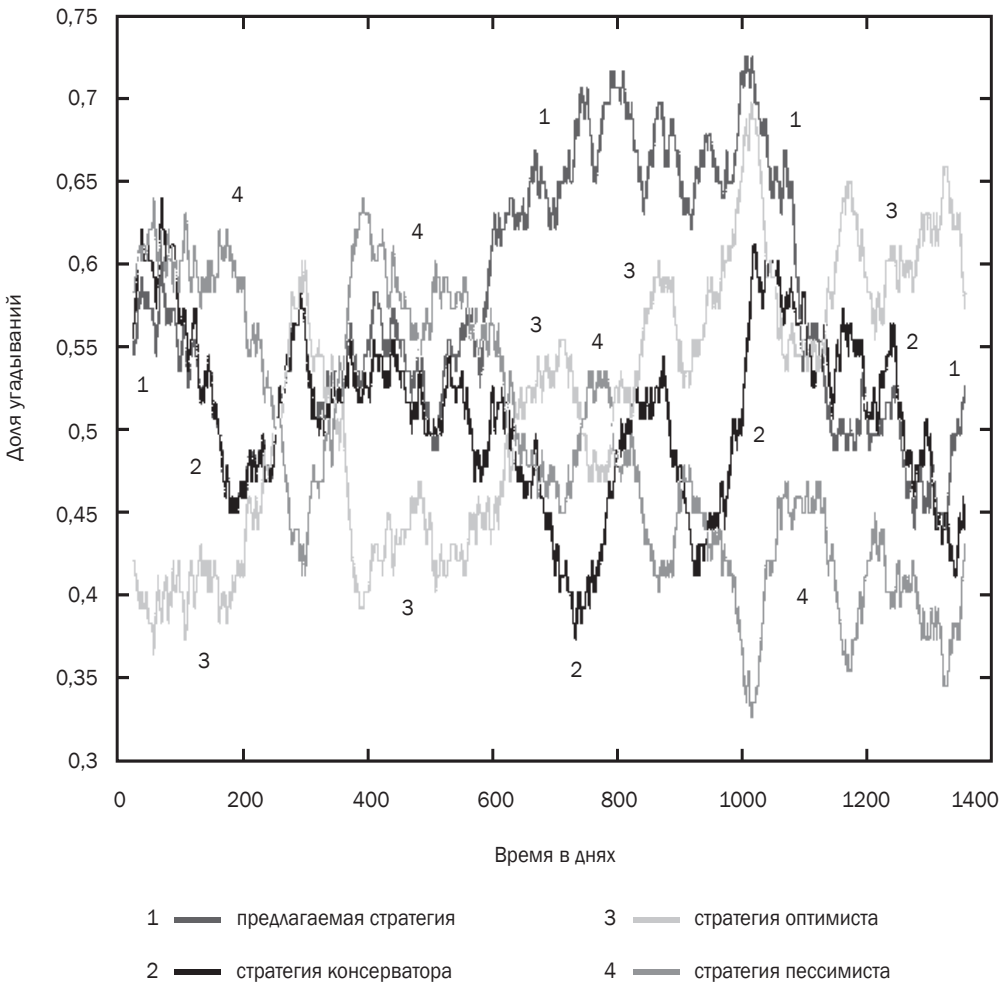
— стратегию пессимиста: «завтрашняя цена всегда ниже, чем сегодняшняя»;

— стратегию консерватора: «цена на завтра равна цене на сегодня».

Результаты по всей выборке представлены на рис. 6. Для построения этого графика мы взяли окно шириной в 100 отсчетов ([*t*, *t* + 100, ...]) и посчитали относительную долю верных предсказаний знака. Видно, что количество верных предсказаний меняется во времени, и меняется очень сильно.

Рисунок 6

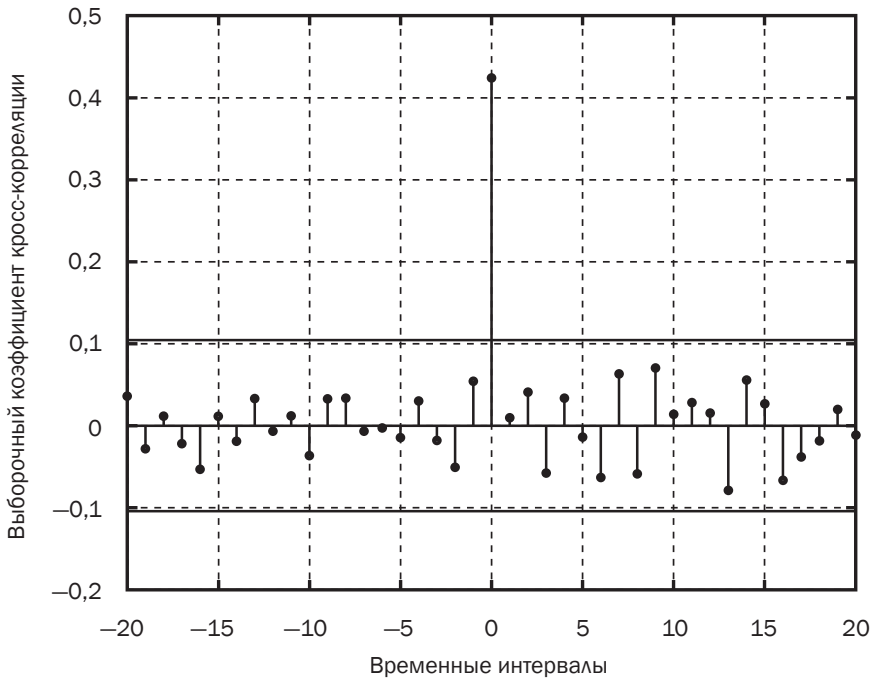
Сравнение точности прогнозов по трем «наивным» стратегиям и предлагаемой стратегии



Это интересный эффект. В периоды высокой волатильности, т. е. в кризисные моменты, мы можем предсказывать знак с точностью 75 % (это неплохо). В периоды покоя качество предсказания падает даже ниже 50 %. В эти периоды обнаруживается, что кросс-корреляция между двумя активами (на которой основана вся конструкция модели) пропадает, что видно из рис. 7, где кросс-корреляционная функция вычислена на отрезке от 1200 до 1500 шагов.

Рисунок 7

Кросс-корреляционная функция
на отрезке от 1200 до 1500 шагов



Известно, что гетероскедастичность присутствует в ценах акций, так как статистические характеристики меняются во времени. Часто это иллюстрируется на примере волатильности (гипотеза Блэка-Шоулза о постоянной волатильности обычно не выполняется для реальных курсов акций[3]). Однако нет никаких оснований считать, что другие статистические характеристики не зависят от времени. **Мы получили экспериментальное обоснование существования зависящей от времени кросс-корреляции курсов акций и простой подход для предсказания направлений изменения цены, который основан на корреляции между ценами различных курсов акций в разные моменты времени.**

Хотя сделанный нами вывод о наличии кросс-корреляции между ценами различных курсов акций требует фундаментальной проверки на большем количестве данных, сам факт существования такой зависимости позволяет более оптимистично оценивать возможность решения задачи краткосрочного прогнозирования.

В то же время факт наличия кросс-корреляции со сдвигом в один день для разных курсов акций при отсутствии корреляции как между соседними членами последовательности внутри самого курса, так и между последовательностями «день в день» для

[3] *Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy. — 1973. — V. 81. — P. 37.*

разных курсов, требует дальнейшего осмысления и изучения. Усиление такой корреляции в периоды высокой волатильности может означать то, что в кризисные моменты участники биржевой игры больше ориентируются на стратегии других игроков, чем на иные факторы и оценки. Возможно, в периоды покоя стратегии игроков становятся более самостоятельными, хотя этот факт может объясняться и какими-либо другими причинами.

Библиография

1. Ширяев, А.Н. Основы стохастической финансовой математики. Том 1. — М.: Фазис, 1998. — С. 45.
2. Box, G. E. P., Jenkins, G. M., Reinsel, G. C. Time Series Analysis: Forecasting and Control. — San Francisco: Holden Day, 1970. — P. 76.
3. Hamilton, J. Time series Analysis. – Princeton: Princeton University Press, 1994. — P. 95.
4. Black, F., Scholes, M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy. — 1973. — V.81. — P. 37.

Ключевые слова:
наукоемкие отрасли экономики, финансово-экономический кризис, межотраслевая корректировка финансирования экономики

А. И. Буравлев, *д. т. н., профессор, ведущий научный сотрудник 46 ЦНИИ МО РФ, заслуженный работник высшей школы РФ (**e-mail: buravlev46@mail.ru**)*
В. В. Сердюков, *к. э. н., экономист Отдела по работе с ценными бумагами Банка и дочерними обществами Сберегательного банка России*
Н. А. Сердюкова, *д. э. н., зав. кафедрой «Высшая математика» Академии бюджета и казначейства Минфина России (**e-mail: nsns25@yandex.ru**)*

Финансовое регулирование высокотехнологичного сектора экономики России и его эффективность

Научно-технологический уровень страны определяется совокупностью политических, экономических и социальных условий. При этом определяющую роль в развитии высокотехнологичного сектора экономики играет государство. Его задача — формирование эффективной научно-промышленной политики, создание условий для достаточного финансирования высокотехнологичных отраслей с целью ускорения научно-технического прогресса и обеспечения лидирующего положения страны в области наукоемких технологий.

Кризисная ситуация в финансово-экономической системе России, имевшая место в конце 90-х годов прошлого века — начале 2000-х нынешнего столетия, была обусловлена слишком быстрой сменой экономической формации. По отношению к бюджетной системе это выразилось в резком сокращении объема ВВП, перераспределяемого через государственный бюджет. Кроме того, бюджетные расходы были сокращены более чем в два раза. Одной из кардинальных мер по выходу России из кризиса было использование налоговой системы в качестве регулятора экономического роста посредством ее реформирования в 2000 г., но при этом фискальная эффективность налоговой системы оставалась низкой из-за большого количества налоговых льгот и напора теневой экономики.

Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ №06-09-13510-офи-ц.

Кризис затронул и банковскую систему[1]. На основе анализа данных о мировых финансово-экономических кризисах за последние 200 лет можно сделать вывод, что в шести из 14 кризисов главной областью потерь являлась банковская сфера. Это относится, например, к кризисам 1819 г. и 1873 г., а также к Великой депрессии 1929-1939 гг., которая характеризовалась полным крахом фондовой биржи и банкротством множества банков[2]. Современный финансовый кризис также неотделим от кризиса банковской системы. Падение рыночной стоимости крупнейших мировых банков отражено в табл. 1.

Таблица 1

Падение рыночной стоимости крупнейших банков в январе 2009 г. по сравнению со II кв. 2007 г.

Банк	Рыночная стоимость в 2007 г. ($млрд)	Рыночная стоимость в 2009 г. ($млрд)
Morgan Stanley	49	16
RBS	120	4,6
Deutsche Bank	76	10,3
Credit Agricole	67	17
Societe Generale	80	26
Barclays	91	7,4
BNP Paribas	108	32,5
Unicredit	93	26
UBS	116	35
Credit Suisse	75	27
Goldman Sachs	100	35
Santander	116	64
Citygroup	255	19
JM Morgan	165	85
HSBC	215	97
Итого	1726	501,8

Таким образом, общая рыночная стоимость банков уменьшилась к началу 2009 г. более чем в 3,4 раза.

Российская банковская система, также испытавшая на себе влияние мирового кризиса, в настоящее время насчитывает около 1000 банков и характеризуется низким уровнем капитализации. Положение дел в этой области показывает, например, динамика средневзвешенных цен обыкновенных и привилегированных акций Сбербанка России за период с IV кв. 2007 г. по IV кв. 2009 г.

Таблица 2

Поквартальная средневзвешенная цена акций Сбербанка России, руб.

	IV кв. 2007 г.	I кв. 2008 г.	II кв. 2008 г.	III кв. 2008 г.	IV кв. 2008 г.	I кв. 2009 г	II кв. 2009 г.	III кв. 2009 г.	IV кв. 2009 г.
Обыкновенная акция	104,73	83,67	79,77	60,54	25,43	18.18	35,68	47	69,38
Привилегированная акция	71,92	53,49	51,38	34,21	11,45	8.91	23,06	28,85	52,27

По данным Сбербанка России

[1] *Смулов А. М. Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и разрешение кризисных ситуаций. — М.: Финансы и статистика, 2009.*

[2] *Анализ финансовых кризисов и паник за последние 200 лет (http://www.abird.ru/articles/financial_crisis).*

Как видно из таблицы, цены акций резко упали в пик кризиса, а затем, начиная со II кв. 2009 г., началось их медленное восстановление.

Проводимая в течение ряда лет финансово-экономическая и налоговая политика способствовала переходу капитала из производственного сектора экономики на денежно спекулятивный и валютный рынки, уходу большинства кредитных организаций из сферы кредитно-инвестиционных взаимоотношений с промышленными предприятиями и наращению банковских активов за счет перераспределения бюджетных ресурсов.

Государством был приняты меры, направленные на повышение доступности кредитных ресурсов для предприятий и организаций реального сектора экономики. В соответствии с Федеральным законом от 13.10.2008 N 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» российским кредитным организациям в целях увеличения ликвидности предоставлялись субординированные кредиты. В настоящее время субординированные кредиты по ставке 8 % годовых на срок до 31 декабря 2019 г. включительно предоставлены Сбербанку России (500 млрд руб.), Банку ВТБ (200 млрд руб.), Россельхозбанку (25 млрд руб.). Субординированные кредиты выданы также Альфа-банку (10,2 млрд руб.), Номос-банку (4,9 млрд руб.), Ханты-Мансийскому банку (2 млрд руб.), Газпромбанку (15 млрд руб.), ТрансКредитБанку (2,93 млрд руб.).

Кроме того, в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2008 N 317-ФЗ «О внесении изменений в статьи 46 и 76 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» Банку России предоставлено право выдавать кредиты без обеспечения на срок не более одного года кредитным организациям, имеющим рейтинг не ниже установленного уровня. В целях усиления контроля за использованием государственных средств предусмотрено назначение в банки, получившие государственную поддержку, уполномоченных представителей, по запросу которых кредитные организации должны предоставлять информацию и документы, касающиеся вопросов кредитования.

Важную роль в предотвращении кризисных ситуаций в области финансов играют эффективные и обоснованные финансовые решения. Эффективность решений в финансовой сфере была проанализирована МВФ[3]. В отчете МВФ было отмечено, что, что современному кризису способствовал выбор «облегченного» варианта регулирования рынка, основанный на двух по меньшей мере необоснованных предположениях: 1) дисциплина финансового рынка позволяет исключить опрометчивое поведение экономических агентов; 2) финансовые инновации способствуют распределению риска, а не его концентрации.

Следствием этого стало «накопление внешних дисбалансов», завышенная оценка активов финансовых организаций, неоправданное повышение цен на рынке жилья, резкий рост цен на биржевые товары, а также повышение уровней левериджа и риска в основных финансовых системах.

Конкретные ошибки регулирования, согласно отчету МВФ, заключались в следующем. Центральные банки уделяли основное внимание инфляции, а не рискам, связанным с высокими ценами активов и возросшим левериджем. Органы финансового надзора занимались проблемами официального банковского сектора, а не рисками, накапливающимися в теневой финансовой системе.

По нашему мнению, кризису способствовало также отсутствие адекватного анализа финансовой ситуации, основанного на корректном использовании методов математического моделирования, связанного с ним отсутствия достоверных финансово-экономических прогнозов, на основе которых должны были приниматься финансовые решения.

---

[3] *Международный валютный фонд. Годовой отчет 2009. Преодоление глобального кризиса (http://imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2009/pdf/ar09_rus.pdf).*

МВФ сформулировал приоритеты макроэкономической политики реагирования на кризис. Это:

— повышение сбалансированности финансового сектора;

— признание важности поддержки денежно-кредитной политики государств в зависимости от оценки их внутренних условий;

— предоставление бюджетных стимулов в глобальном масштабе в 2009-2010 гг., обусловленное необходимостью наличия бюджетного потенциала для принятия антициклических мер налогово-бюджетной политики во время экономического спада;

— значительное увеличение официального международного финансирования стран с формирующимися рынками и стран с низкими доходами с целью облегчить их положение.

МВФ также определил следующие основные области совершенствования своей деятельности для преодоления кризиса:

— финансовое регулирование и надзор;

— надзор за механизмами финансирования;

— надзор на двусторонней основе, ориентированный на оценку системных рисков,

— надзор за финансовым сектором и связью между ним и реальной экономикой.

Первый кризис современной России привел к тому, что платежеспособный спрос на результаты научно-технических отраслей в начале экономических реформ резко снизился. В 1990-е годы состояние почти всех отраслей экономики было критическим. Наиболее сильно пострадали научные организации, непосредственно связанные с производством.

Это положение не было исправлено в послекризисный период, не изменилось оно и в настоящее время. Финансирование высокотехнологичных отраслей продолжает оставаться недостаточным для обеспечения России лидирующего положения в области наукоемких технологий. В 2007 г. ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета составили 132,7 млрд руб. против 97,4 млрд руб. в 2006 г. и 76,9 млрд руб. в 2005 г. Их удельный вес в расходах федерального бюджета в эти годы был равен 2,25 %, 2,27 % и 2,19 % соответственно.

Несмотря на высокие цены на топливно-энергетические ресурсы, динамика внутренних затрат на науку значительно отстает от роста ВВП. После увеличения с 0,95 % до 1,28 % в 1998–2003 гг. их доля в ВВП сначала упала до 1,15 % в 2004 г., затем стабилизировалась на уровне 1,07 % в 2005-2007 гг. и выросла до 1,12 % в 2007 г. По показателю внутренних затрат на науку Россия занимает 29-е место в мире.

Спрос на научно-техническую продукцию формируется преимущественно за счет государства, которое частично компенсирует низкую инвестиционную активность бизнеса и недостаточную эффективность налоговых и законодательных механизмов поддержки научной и инновационной деятельности. В отличие от стран с развитой рыночной экономикой, в которых 60-75 % расходов на науку финансирует частный сектор, в России зависимость науки от бюджета в последние годы усиливается. Кроме этого, сохранение в России невысоких по сравнению с лидерами мировой экономики объемов финансирования исследований не позволяет должным образом улучшить их материально-техническое и кадровое обеспечение.

Процесс реформирования российской экономической системы, включая ее разгосударствление, практически не повлиял на улучшение институциональной структуры науки, поскольку финансовые потоки не были направлены в сектор наукоемких технологий. Имеют место и административные барьеры, тормозящие интеграцию научных достижений, их коммерциализацию и производственное освоение.

В Прогнозе научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу утверждается, что «главное препятствие воспроизводству научно-технологического потенциала в стране и полноценному осуществлению инновационной деятельности — отсутствие целостной национальной инновационной системы». По нашему мнению, главная причина недостаточно динамичного научно-технического развития нашей страны заключается в отсутствии поддержки российского сектора высоких технологий стабильными финансовыми вливаниями. Финансовые потоки — не в русле этой системы, хотя резервы имеются. Так, Россия обладает большими нефтяными запасами и поэтому может использовать конъюнктурные доходы бюджета, в том числе для развития наукоемких секторов экономики. Между тем довольно низкий

удельный вес доходов, связанных с добычей и переработкой нефти в налоговых доходах бюджета расширенного правительства (табл. 3) говорит о недостаточно эффективном использовании потенциала нефтяной отрасли.

Таблица 3

Налоговые доходы бюджета расширенного правительства и доходы, связанные с добычей и переработкой нефти, % ВВП.

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Налоговые доходы и сборы бюджета расширенного правительства всего	34,6%	35,3%	36,6%	36,4%	36,7%
Доходы бюджета расширенного правительства, связанные с добычей, экспортом и переработкой нефти	5,2%	6,6%	9,2%	10,0%	8,1%

В Проекте отмечено, что зависимость значительной части развитых стран от импортных поставок энергоносителей сохранится, по крайней мере в ближайшее время. Рост энергосбережения может компенсировать от половины до двух третей прироста спроса на первичную энергию. Это вряд ли позволит сократить существующую зависимость от импорта энергоносителей, но может помочь замедлить ее рост. Ближний Восток, страны бывшего СССР, Африка и Латинская Америка будут экспортировать больше нефти. Остальные регионы, включая Китай и Индию, будут больше импортировать. В целом нефть сохранит свою роль в качестве основного вида топлива.

В декабре 2009 г. Минфин России продолжил реализацию распоряжения Правительства Российской Федерации от 16 июля 2009 г. № 974-р о финансовом обеспечении сбалансированности федерального бюджета. Поступившие в Резервный фонд нефтегазовые доходы федерального бюджета за ноябрь 2009 г. в сумме 305,50 млрд руб. были направлены на финансовое обеспечение сбалансированности федерального бюджета в полном объеме.

Общеэкономическая ситуация в России тесно связана с налоговой политикой по отношению к нефтяному сектору. Некоторые экономисты считают, что снижение налогового бремени целесообразнее осуществлять за счет налогов, поступления по которым в большей степени зависят от нефтяных цен (так называемые конъюнктурные доходы бюджета). В этой связи реализованы инициативы Минфина России о снижении НДПИ на нефть и уменьшении налоговой нагрузки по налогу на прибыль путем повышения скорости амортизации основных средств.

Мы предлагаем следующую программу действий для преодоления кризисной ситуации в высокотехнологичных секторах экономики:

— в период кризиса не менять налоговую политику и структурные составляющие доходной части бюджета, а усилить налоговое администрирование и контроль;

— сверхприбыль от нефтегазового сектора инвестировать пропорционально в высокотехнологичные сектора российской экономики и в Стабилизационный фонд;

— финансировать наукоемкие секторы экономики по отраслям, используя механизм межотраслевой корректировки, чтобы не происходило максимизации выпуска продукции по каждой из отраслей без учета системной необходимости такой максимизации.

При этом особого внимания требует механизм межотраслевой корректировки финансирования экономики. Этот механизм должен быть нацелен на эффективное использование финансовых ресурсов и оптимальным образом соединять банковскую систему, научные и промышленные центры с тем, чтобы:

— фундаментальные исследования переходили в прикладные, прикладные — в ОКР, а ОКР — в промышленную продукцию. Сейчас фундаментальные, прикладные исследования и ОКР оторваны друг от друга и решают свои собственные задачи;

— финансирование и налоговое регулирование технопарков в России происходило с учетом эффективности их деятельности;

— качественный научный потенциал России реализовывался в нашей стране, а не за рубежом. В настоящее время этот научный потенциал включен в иностранные инновационные системы: перспективные российские фундаментальные исследования и отдельные технологические решения интегрированы в производственные процессы западных корпораций.

Современная российская экономика является технологически многоукладной. По данным РСПП, уровень произведенной добавленной стоимости (на одного работающего) между лучшими и худшими предприятиями девяти отраслей промышленности различается в 20 и более раз. Это объясняется разной степенью технологического развития этих предприятий, что может означать только одно – их принадлежность к разным технологическим укладам.

Механизм межотраслевой корректировки финансирования экономики должен содержать программы перехода от технологической многоукладности экономики к пятому технологическому укладу[4]. Это в первую очередь:

— создание крупных автономных научно-исследовательских центров в количестве 2-3 (по отраслям) в каждом регионе, объединяющих его научно-технический потенциал и ассоциированных с банками для обеспечения финансовыми потоками. Такие центры могут, например, создаваться и при национальных университетах;

— обеспечение льготного налогообложения этих научно-промышленных комплексов. Мы предлагаем определять оптимальный необлагаемый уровень прибыли (или % от прибыли) для каждого комплекса при условии, что она инвестируется в отрасль. При этом соотношение объема инвестиций и необлагаемого уровня прибыли должно рассчитываться с использованием соответствующего математического аппарата, исходя из целей долгосрочного развития отраслей экономики и их среднесрочной корректировки.

Математический аппарат механизма межотраслевой корректировки финансирования экономики должен содержать структурную схему (схемы) взаимодействия секторов, которое отслеживается по изменениям финансовых и информационных потоков, потоков произведенной продукции с помощью плоского графа. Ребрам графа присваиваются весовые коэффициенты $v_i(t)$, $i = 1, \ldots, n$, соответствующие приоритетным направлениям развития отраслей и являющиеся функциями времени t, где n — число взаимодействующих отраслей, для которых строится модель. При выходе весовых коэффициентов (или хотя бы одного из $v_i(t)$, $i = 1, \ldots, n$) за рамки ограничений — административных, ресурсных, валютных, ограничений по параметру риска и др., — происходит изменение состояния системы и изменение ее структурного графа в соответствии с новыми приоритетами развития отраслей и измененной целевой функцией модели, т. е. моделируемая система переходит в новое состояние. Целевая функция модели межотраслевой корректировки финансирования экономики $A(v_i(t), i = 1, \ldots, n)$ должна определяться критерием качества управления и оптимизироваться при переходе из начального состояния в конечное.

Обычно экономические системы сложны, фазовое пространство дискретно, целевые функции нелинейны и недифференцируемы и не могут быть выражены в явном виде, а задаются в табличной форме или с помощью алгоритма. В подобном случае задача может быть решена методом динамического программирования. Таким образом, математическая модель механизма межотраслевой корректировки финансирования экономики должна в своей основе быть моделью динамического программирования[5].

Библиография

1. Смулов, А. М. Промышленные и банковские фирмы: взаимодействие и разрешение кризисных ситуаций. — М.: Финансы и статистика, 2009 — 496 с.
2. Международный валютный фонд. Годовой отчет 2009. Преодоление глобального кризиса [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2009/pdf/ar09_rus.pdf.
3. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу [Электронный ресурс] / Сайт Минобрнауки России. — Режим доступа: http://mon.gov.ru/files/materials/5053/prog.ntr.pdf.

[4] *См. Обухов Н. П. Инновационное развитие как магистральный путь выхода из кризиса // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010. — №3. — С. 11.*

[5] *Динамическое программирование — метод планирования развития сложных систем во времени, это идеология поиска оптимальных путей развития сложных систем методом отсечения бесперспективных путей в промежуточных точках, где сходится более одного пути. Самое сложное в нем — построение ориентированного графа, на котором задача решается.*

Ключевые слова:
кредитная политика,
коммерческие банки,
кредитный портфель,
риски кредитования

Е. П. Терновская, *к. э. н.,*
доцент кафедры «Деньги, кредит, банки»
Академии бюджета и казначейства Минфина России
*(**e-mail: eptern@mail.ru**)*
М. М. Новосельцева, *аспирантка кафедры «Деньги, кредит, банки»*
Академии бюджета и казначейства Минфина России
*(**e-mail: novoseltseva.m@mail.ru**)*

Формирование кредитной политики коммерческого банка

Для устойчивого функционирования экономики необходима развитая банковская система, обеспечивающая потребности субъектов хозяйствования в финансовых ресурсах. Значение кредитной политики в стратегии развития банковской системы определяется масштабом и интенсивностью кредитных операций. Формирование грамотной кредитной политики позволяет повысить эффективность ее воздействия на стабильное развитие российской экономики.

На протяжении последних лет российские коммерческие банки последовательно увеличивали объемы своей деятельности, расширяли кредитование субъектов хозяйствования. Так, с 2003 по 2008 гг. величина кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, выросла в 5,5 раз (до 12509,7 млрд руб. на 01.01.2009). Удлинились сроки кредитования: за 2008 г. в структуре кредитов, предоставленных нефинансовым организациям, доля долгосрочных кредитов (со сроками погашения свыше 1 года) выросла с 51,8 % до 57,1 %, в том числе на срок свыше 3 лет — с 23,7 % до 27,5 %.

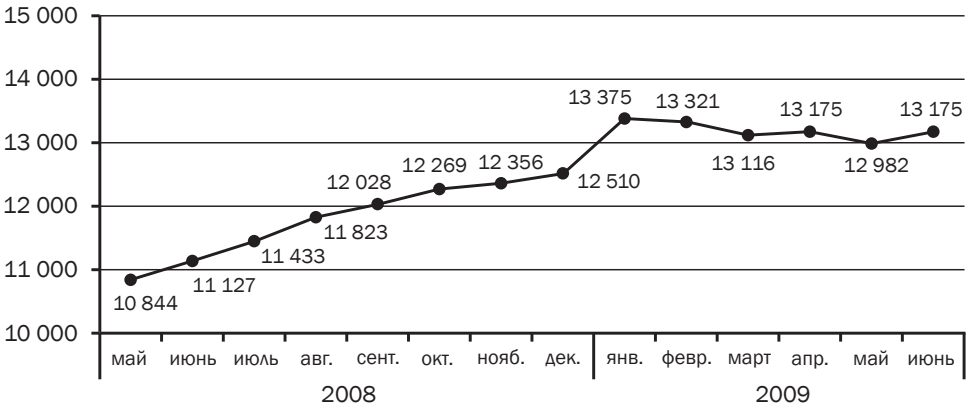
Вместе с тем кредитная активность российских коммерческих банков остается недостаточной для полноценного финансирования экономики. Особенно ярко это проявилось в условиях финансового кризиса.

В результате замедления темпов роста ресурсной базы и ужесточения условий кредитования объемы кредитования в 2009 г. продолжали оставаться ниже докризисных (см. рис. 1). По некоторым оценкам, если бы банки сохраняли темпы докризисного кредитования, портфель кредитов реальному сектору мог бы быть на 3 трлн руб. больше [1].

[1] *См. Кредитные истории // Бизнес-журнал. — 2009. — № 8. — С. 24.*

Рисунок 1

Динамика объема кредитов реальному сектору экономики, млрд руб.



Прибыль кредитных организаций за 2008-2009 гг. существенно сократилась, а убытки — возросли. Так, число прибыльных кредитных организаций по данным, представленным банками в ЦБ РФ (за период с января 2008 г. по июль 2009 г.), уменьшилось почти в четыре раза (с 509 до 131 соответственно), а количество убыточных организаций достигло 124.

Выросла просроченная задолженность по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам: более чем в два раза на 01.01.2009 г. по сравнению с данными на 01.01.2008 г., и на 97 % на 01.07.2009 по сравнению с началом года. Ее удельный вес в общей сумме кредитов составил на 01.07.2009 г. 4,2 %, увеличившись в три раза по сравнению с началом 2008 г.

В этих условиях остро встал вопрос качества активов. Банки, ранее не уделявшие этому должного внимания и проводившие рискованную кредитную политику, сейчас находятся в сложном положении и вынуждены искать способы выживания. Те банки, которые старались формировать более или менее сбалансированный кредитный портфель, имеют больше шансов сохранить свои позиции.

Таким образом, вопрос эффективной кредитной политики сегодня особенно актуален. Для его решения может быть полезен опыт формирования кредитной политики иностранных банков, существенно расширивших в последние годы масштабы своей деятельности в России (хотя, конечно, во время мирового кризиса вопрос пересмотра условий кредитования актуален и для иностранных банков).

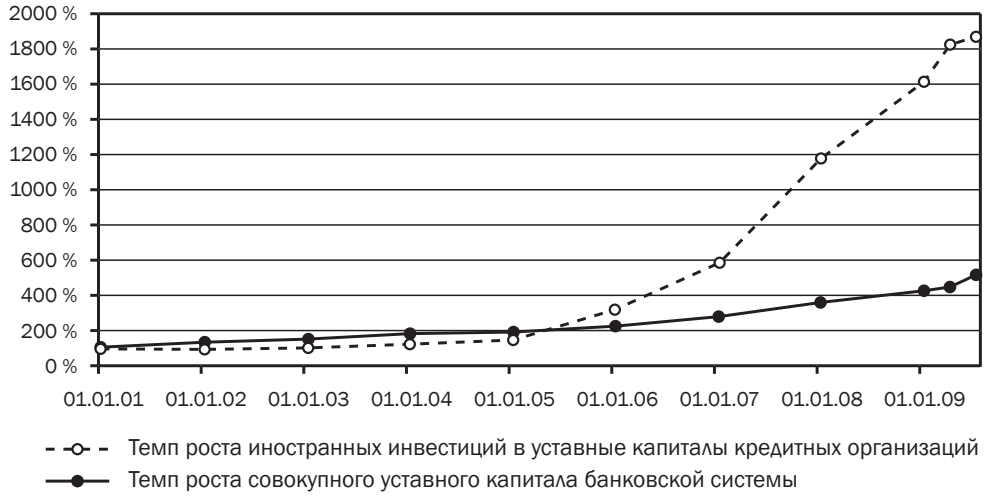
По данным Центрального банка РФ, на 1.07.2009 г. в России действовало 228 кредитных организаций с участием нерезидентов, имеющих лицензию на осуществление банковских операций в нашей стране, а их доля в общем числе кредитных организаций России достигла 19 % [2].

На протяжении последних лет вложения в уставный капитал нерезидентов увеличивались существенными темпами (рис. 2).

[2] *Обзор банковского сектора Российской Федерации. — ЦБ РФ, октябрь 2009 г.*

Рисунок 2

Динамика роста иностранных инвестиций в уставные капиталы кредитных организаций и совокупного зарегистрированного уставного капитала банковской системы России



Источник: ЦБ РФ

По состоянию на 1.07.2009 г. доля нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале всех кредитных организаций составила 27,56 %.

Значительными темпами развивались кредитные операции иностранных банков. Доля банков, контролируемых иностранным капиталом, в объеме кредитов, выданных банковским сектором нефинансовым организациям и физическим лицам, возросла на 7,2 % в течение 2007–2008 гг.

Таблица 1

Доля отдельных групп банков в объеме кредитов, выданных банковским сектором нефинансовым организациям и физическим лицам (%)

	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
Банки, контролируемые государством	42,5	44,0	45,8
Банки, контролируемые иностранным капиталом	11,0	16,4	18,2
Крупные частные банки	39,4	33,3	30,9
Средние и малые банки Московского региона	3,2	2,8	2,2
Региональные средние и малые банки	3,9	3,5	2,9

Источник: ЦБ РФ

Расширение присутствия иностранных банков на российском рынке продолжится и в будущем, что нашло отражение в программных документах правительства. Так, в Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов говорится о том, что российский рынок

банковских услуг будет развиваться в условиях обостряющийся конкуренции, в том числе вследствие роста участия иностранного капитала и расширения региональной сети крупных российских банков [3].

Такая тенденция стала характерной для развивающихся рынков, где с 1990-х годов отмечалось растущее присутствие находящихся в иностранной собственности финансовых учреждений, особенно в банковской системе. Например, в Центральной Европе доля суммарных банковских активов, контролируемых находящимися в иностранной собственности банками, увеличилась с 8 % в 1994 г. до 52 % в 1999 г. В некоторых ведущих странах Латинской Америки почти половина суммарных банковских активов контролируется иностранными учреждениями. Эта большая степень иностранного участия порождает целый ряд важных аналитических и политических вопросов.

С одной стороны, положительным моментом является передача передовых банковских технологий в случае, если в стране не ограничивается деятельность международных банков с солидной репутацией и иммиграция квалифицированного банковского персонала. Предполагается, что эти банки будут также нанимать местных банковских служащих с лучшим знанием местной экономики, что позволит им использовать накопленный опыт при возвращении в национальные банки. Кроме того, иностранные банки часто рассматриваются в качестве фактора улучшения размещения кредитов, поскольку они располагают более сложными системами для оценки кредитных рисков.

При этом иностранные банки способны обеспечить более стабильный источник кредитов и сделать банковскую систему более устойчивой к потрясениям, поскольку филиалы и дочерние учреждения крупных международных банков могут в случае необходимости обращаться к своим материнским банкам за дополнительным финансированием и капиталом. Материнские банки, как правило, владеют более диверсифицированными в международном плане портфелями, чем национальные, и меньше зависят от внутренних потрясений. Крупные международные банки имеют также более свободный доступ на глобальные финансовые рынки, чем национальные банки.

Деятельность иностранных банков повышает общую стабильность национальной банковской системы, поскольку косвенным образом дает возможность импортировать мощный пруденциальный надзор. Это в особенности касается иностранных филиалов международных банков, поскольку они подвергаются надзору на консолидированной основе с материнскими банками согласно условиям Базельского комитета.

Кроме того, присутствие иностранных банков, которые занимаются новыми и более сложными видами деятельности и предоставляют новые продукты, заставляет внутренние органы надзора увеличивать численность своего персонала и повышать его квалификацию.

Наконец, присутствие иностранных банков во время кризиса может способствовать стабильности банковской системы также благодаря тому, что дает возможность гражданам страны переводить депозиты в иностранные банки, размещенные в стране, а не в зарубежные банки, что должно способствовать сохранению общего объема депозитов. Иностранные банки могут также обеспечить косвенный доступ к кредитным линиям кредитора последней инстанции своих стран.

Вместе с тем существуют и противоположные точки зрения. Ряд аналитиков считает, что иностранные банки не вносят достаточного вклада в развитие национальной банковской системы, действуя на самых рентабельных сегментах национальных рынков и привлекая наиболее надежных клиентов, оставляя национальным банкам обслуживание

---

[3] См. Приложение V.1 к «Основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов».

других (более рисковых) клиентов, виды деятельности с большей степенью риска, что увеличивает общую рискованность портфелей национальных банков.

Кроме того, утверждается, что иностранные банки могут испытывать трудности при внедрении методы оценки кредитных рисков, используемые на развитых рынках. В частности, отмечается, что иностранные банки обладают сравнительным преимуществом в оценке кредитных рисков на рынках розничного и потребительского кредитования благодаря использованию статистических методов определения платежеспособности заемщиков, в то время как применение таких методов на развивающихся рынках может столкнуться с недостатком необходимой информации. Более того, считается, что применение таких методов определения платежеспособности заемщиков сокращает предоставление ссуд мелким фирмам, поскольку при их кредитовании, как правило, требуется «мягкая» информация (т. е. информация, которую не так просто определить количественно и которая обычно получается в результате долгосрочных взаимоотношений с клиентом) в противовес «жестким» статистическим данным.

Хотя применяемые иностранными банками методы оценки кредитных рисков и надежности заемщиков могут способствовать более эффективному распределению финансовых ресурсов, их использование, как показывает практика, зачастую дает преимущества лишь избранным заемщикам, например, экспортерам сырьевых товаров, филиалам иностранных производственных компаний или физическим лицам с высокими доходами, что еще больше усиливает неравномерность распределения финансовых ресурсов в экономике.

Оценивая процесс активизации деятельности иностранных банков в России, следует также рассматривать как положительные, так и возможные негативные его последствия. Однако очевидным является тот факт, что зарубежные банки обладают определенным положительным опытом разработки и реализации кредитной политики, позволяющей им расширять свое присутствие на российском рынке кредитования[4].

В качестве основных принципов формирования эффективной кредитной политики иностранных банков, которых целесообразно придерживаться и российским банкам, можно выделить следующие.

Прежде всего, это преобладание коммерческого подхода (достижение устойчивости) над финансовым (достижение прибыли).

Для российской банковской системы характерным стало стремление к поддержанию значительной (по сравнению с западными странами) процентной маржи (от 4 до 7 процентных пунктов), т. е. ориентация главным образом на финансовые результаты. Эта тенденция сохраняется и в период кризиса (табл. 2).

Таблица 2

Средние процентные ставки по кредитам и депозитам нефинансовым организациям в рублях в июле 2009 г.

Срок	Процентные ставки по предоставленным кредитам	Процентные ставки по вкладам (депозитам)	Процентная маржа
до 30 дней	11,7	5,6	+6,1
от 31 до 90 дней	16,3	9,9	+6,4
от 91 до 181 дней	17,3	10,3	+7,0
от 181 дней до 1 года	16,6	12,0	+4,6
Свыше 1 года	15,9	11,7	+4,2

Рассчитано по данным сборника «Социально-экономическое положение России. 2009»

[4] *См. подробнее: Пашковский В. С., Терновская Е. П. Иностранные банки и российский национальный банковский сектор // Economic News Bulletin. — 2004. — № 3.*

С начала финансового кризиса существенно ухудшились и условия предоставления кредитов, особенно предприятиям малого и среднего бизнеса. По данным организации «ОПОРА России», в марте 2009 г. 30 % предпринимателей практически не имели доступа к заемному финансированию, а для 44 % привлечение займов было сопряжено с большими сложностями. Намного жестче стали требования к обеспечению по кредитам: банки неохотно и с большим дисконтом брали в залог недвижимость, оборудование и автомобили, а товары в обороте вообще не рассматривались в качестве обеспечения. При этом если в начале 2007 г. банки предоставляли кредит в размере 70-80 % от рыночной стоимости обеспечения, то в конце 2008 — начале 2009 гг. — всего 30-50 %. Существенно (до 30 %) выросли ставки по кредитам, сократились сроки кредитования — максимум до 1 года.

С начала кризиса для компенсации потерь в связи с ростом стоимости привлечения средств многие банки стали повышать ставки по уже выданным кредитам («Юникредит банк», банк «Авангард», «Абсолют банк», МБРР и другие). В связи с этим в марте 2009 г. Роспотребнадзор обратился к банковскому сообществу с письмом «Особенности национальной защиты прав потребителей в условиях финансового кризиса», в котором перечислялись случаи злоупотреблений со стороны отдельных банков: поднятие ставок по кредитам, отзыв кредитов, передача «проблемных» заемщиков коллекторским агентствам и пр.

Дифференцированно банки относятся и к самим предприятиям, практически заморозив финансирование строительства, розничной торговли и металлургии. Например, «Альфа-Банк» приостановил кредитование строительства и определенные связанные с ним сегменты торговли. Более охотно кредитуются малые предприятия, продающие товары и услуги конечному потребителю. Банки отдают предпочтение предприятиям реального сектора экономики с быстрой оборачиваемостью, таким как пищевая промышленность, транспорт, производство упаковки.

Такая политика не способствует преодолению предприятиями временных финансовых трудностей и сохранению партнерских отношений с банками.

Устойчивая прибыльность должна достигаться не высокими процентами по кредитам, что тесно связано с риском, а оптимизацией расходов. Между тем снижение прибыли банковского сектора во II кв. 2009 г. во многом объясняется нежеланием банков уменьшать расходы на собственное содержание: по данным Росстата РФ, за январь-июль 2009 г. средняя зарплата в финансовом секторе превышала общероссийский уровень в 2,2 раза, а бонусы руководителей кредитных организаций практически ничем не ограничивались.

Приоритет коммерческого подхода в деятельности иностранных банках отражается на характере отношений с клиентами: они ориентируются на оказание заемщику дополнительной помощи при возникновении сложностей с возвратом кредита.

Российские коммерческие банки придерживаются иной линии поведения. Большинство банков в таких случаях стремится любыми путями минимизировать свой ущерб (например, путем досрочного возврата кредита или реализации соответствующего залога). Однако такая политика банка объективно способствует дальнейшему ухудшению финансового состояния заемщика, вплоть до его банкротства. В этом случае кредитор несет как прямой финансовый ущерб (поскольку чаще всего вернуть всю сумму кредита с причитающимися процентами так и не удается), так и косвенный — в результате потери клиента на рынке кредитных операций.

Если в отношении случайных заемщиков, на продолжение сотрудничества с которыми банк не рассчитывает, это допустимо, то в отношении постоянных клиентов необходимо действовать по-другому. При условии своевременного информирования

заемщиком кредитора о возникших финансовых или иных проблемах должна быть разработана специальная антикризисная технология, предполагающая:

— проведение силами банка срочной аудиторской проверки (объектом которой может стать не только финансовое состояние заемщика, но и эффективность его маркетинговой деятельности, производственного и кадрового потенциала);

— определение путей выхода из кризисной ситуации, в том числе с помощью обслуживающего банка;

— оказание заемщику необходимой информационной, организационной и финансовой поддержки, включая помощь в увеличении «портфеля заказов» за счет личных связей банка, оптимизацию налоговых платежей, выдачу дополнительного стабилизационного кредита, реструктуризацию ссуды или процентных платежей по ней и т. д.

Непременное условие эффективной кредитной политики — обеспечение **сбалансированного риска**. С этой целью банк при разработке и реализации положений кредитной стратегии должен следовать определенным правилам, в той или иной мере присущим иностранным банкам.

Кредитный портфель банка необходимо диверсифицировать. Это особенно актуально, когда портфель достигает крупных размеров.

Следует внимательно отслеживать степень агрессивности кредитной политики, которая может быть определена через показатель отношения ссудной задолженности к привлеченным ресурсам банка. Рекомендуемое значение коэффициента — 65 %, что свидетельствует об активной работе коммерческих банков с реальным сектором экономики, но в пределах ожидаемого уровня рисковых потерь. Превышение рекомендуемого уровня должно стать предметом более тщательного анализа со стороны руководства банка.

Для достижения сбалансированного уровня риска могут применяться различные методы и инструменты.

1. ОГРАНИЧЕНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ОПРЕДЕЛЕННЫХ СЕКТОРОВ

Банку следует иметь детальное представление о каждой отрасли экономики, в которой он занимается кредитованием. Аналитическое подразделение должно систематически анализировать и отслеживать все стратегически важные для банка отрасли экономики.

Отрасли и сегменты экономики, которые не являются для банка стратегически важными, определяются следующим образом:

— сумма и потенциально возможное количество сделок таково, что невозможно создать диверсифицированный портфель внутри этого сегмента;

— финансируя данный сегмент, банк подвергается значительному репутационному риску;

— изменение политической ситуации может привести к значительным негативным последствиям для всего сегмента.

Слишком узкая специализация на каком-то сегменте также неблагоприятно влияет на деятельность банка: например, если кредитуется компания, которая производит ограниченный набор продукции для ограниченного количества потребителей, то в случае изменения предпочтений этих потребителей не будет возможности восстановить нормальное функционирование фирмы.

2. УСТАНОВЛЕНИЕ ЛИМИТОВ НА ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОТЕРИ И ОТКАЗ ОТ ВЫСОКОРИСКОВАННЫХ СДЕЛОК

Банк не должен совершать сделки, степень риска которых невозможно оценить или степень риска которых превышает уровень, установленный стратегией банка, даже если возможный доход по ним высок.

3. УСТАНОВЛЕНИЕ ФОРМАЛИЗОВАННОЙ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНКИ РИСКА ОТДЕЛЬНОЙ КРЕДИТНОЙ ОПЕРАЦИИ И СТЕПЕНИ РИСКОВАННОСТИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В ЦЕЛОМ

С этой целью могут быть использованы различные варианты распределения активов между высокорискованными и низкорискованными.

Решение о распределении активов может быть разделено на два этапа: первый включает создание комбинированной структуры активов, основанной на сочетании рисковых активов, второй подразумевает сравнение рискованной и безрисковой структур. При этом банк пытается диверсифицировать кредитные активы между высокорисковыми (высокодоходными) — новые предприятия, средний и малый бизнес — и низкорисковыми (низкодоходными) — голубые фишки» и т. д.; направляет определенную долю средств в безрисковые ликвидные активы. В случае увеличения дохода по ссудам банк будет увеличивать долю кредитных активов и наоборот.

4. ПРИМЕНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Кредитные организации должны реализовать меры по совершенствованию системы управления рисками, адекватной характеру совершаемых операций, а также эффективных систем мониторинга рисков, включая риски несоблюдения требований информационной безопасности, одним из которых является своевременное доведение необходимой и достаточной информации до органов управления кредитными организациями и соответствующих уполномоченных сотрудников.

Созданные банками системы управления рисками должны не только обеспечивать эффективную защиту от принятых рисков, но и носить упреждающий характер, оказывая активное влияние на определение конкретных направлений деятельности кредитных организаций.

Управление банковскими рисками должно осуществляться как на индивидуальной, так и на консолидированной основе. Кредитные организации, имеющие филиальную сеть, должны уделять повышенное внимание вопросам управления рисками, связанным с деятельностью филиалов.

Банк может минимизировать кредитный риск за счет:

— установления платы за кредит, учитывающей степень риска;

— установления лимитов по кредитованию с того момента, как процентная ставка (плата за кредит) не сможет покрывать риск;

— разработки условий, касающихся залога и порядка его использования.

В Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года (п. 49) были рассмотрены многие важные вопросы, залогового обеспечения: исключение залога из конкурсной массы в случае банкротства должника, упрощение и унифицирование процедуры обращения взыскания на предмет залога и удовлетворения обеспеченных залогом требований кредиторов, усовершенствование системы регистрации имущества и имущественных прав.

Вместе с тем способы управления заложенным имуществом обычно ограничиваются рассмотрением возможности его реализации. Нам представляется, что управление залогом должно быть дополнено такими направлениями, как:

— сдача заложенного имущества в аренду с направлением арендных платежей на погашение процентов по кредиту и, при благоприятных обстоятельствах, основной суммы долга;

— перезаклад залога новому залогодержателю на условиях обратного выкупа;

— достижение договоренности с местными органами власти о предоставлении заложенной недвижимости малым предприятиям с частичной компенсацией арендной платы за счет бюджета.

Российским банкам следует уделять постоянное внимание проблеме фондирования кредитов, поиску новых и расширению имеющихся **источников финансирования и рефинансирования кредитов**, сопоставимых с финансовой помощью материнской компании, которая доступна функционирующим в России иностранным банкам.

Расширение ресурсной базы банковской системы может достигаться на основе:

— увеличения в ресурсах вкладов и депозитов организаций на основе более активного взаимодействия банков с клиентами через синдицированное кредитование их проектов или предоставление более широкого спектра услуг, включая новые банковские продукты и услуги, а также программы, осуществляемые банком совместно со страховыми, инвестиционными компаниями, пенсионными и бюджетными (внебюджетными) фондами;

— более активного использования долговых обязательств (например, облигаций) в качестве источника привлечения долгосрочных ресурсов;

— придания определенной самостоятельности региональным банкам, поскольку их менеджмент знает специфику осуществления деятельности в конкретном регионе, что должно делать управление более эффективным; увеличение массы прибыли от деятельности самостоятельных региональных банков за счет расширения масштабов наиболее рентабельных видов деятельности;

— поддержание и дальнейшее развитие тенденции притока ресурсов через филиальную сеть банков путем предложения, например, эффективных инвестиционных проектов, программ синдицированного кредитования проектов регионального значения и т. д.

Осуществляемые в настоящее время финансовые вливания государственных средств в увеличение капитальной базы банков должны быть дополнены мерами:

— по дальнейшему развитию системы рефинансирования и расширения доступа к ней для большинства коммерческих банков. В качестве источника рефинансирования в России пока используются в основном займы Центрального банка, в то время как в западной практике перечень подобных инструментов достаточно велик. Например, в США с этой целью применяются такие финансовые инструменты, как срочные депозиты крупного размера, которые обращаются на вторичном рынке и представляют собой долговые бумаги со сроком погашения менее 6 месяцев; займы на рынке федеральных фондов, которые формируются из избытков средств, резервируемых в Федеральном резервном банке по привлеченным депозитам; займы в ФРС; средства, привлекаемые от продажи ценных бумаг с соглашением об обратном выкупе и др.;

— по поддержке территориальной экспансии и наиболее конкурентных видов деятельности как источника притока денежных средств. Следует отметить, что это требует большой работы по поиску стратегических инвесторов, заинтересованных в развитии своего бизнеса на конкретной территории, по организации новых бизнес-единиц, по мониторингу и прогнозированию финансового рынка с целью разработки для банков эффективных вариантов экспансии, прежде всего в регионы;

— по расширению участия банков в финансировании приоритетных национальных проектов, выступающих на современном этапе как своего рода социальный заказ.

Повышению эффективности кредитной политики может способствовать внедрение в банке **организационной структуры**, обеспечивающей двойной контроль за обоснованностью выдачи кредита.

Мы рекомендуем организовывать кредитный процесс как процесс, состоящий из трех этапов:

— деятельность фронт-офиса, то есть работа клиентского подразделения;

— деятельность бэк-офиса, то есть работа аналитического подразделения и подразделения по управлению рисками;

— подготовка документации, выдача кредита, мониторинг.

Представляется, что именно такое деление может обеспечить повышение эффективности кредитной политики коммерческих банков и улучшить взаимодействие задействованных в кредитовании подразделений.

По каждой кредитной заявке клиентский менеджер должен представлять документальное заключение, отражающее его собственное мнение относительно данной кредитной сделки. Однако каждая заявка должна быть критически и конструктивно проанализирована аналитиком независимо от мнения клиентского подразделения.

Ответственность за сопровождение (мониторинг) выданных кредитов должна возлагаться как на аналитическое, так и на клиентское подразделение банка. Сотрудники каждого подразделения банка должны выполнять определенные действия для осуществления контроля за существующими кредитами банка.

Кредитная политика определяет порядок контроля за системой управления кредитным риском в каждом подразделении банка. Осуществляя любую банковскую операцию, сотрудник должен осознавать риск, которому он подвергает банк, осуществляя эту операцию. Важно, чтобы сотрудник понимал не только интересы клиента, но и их соответствие интересам банка. На основании такого анализа сотрудник вырабатывает взаимовыгодные условия кредитования.

Все риски должны быть детально изучены и документированы. Все сотрудники банка несут ответственность за ущерб, нанесенный банку в результате непродуманного отношения к рискам. В целях достижения надлежащей эффективности в управлении рисками нужно искать причины возникновения рисков и разрабатывать меры по их минимизации. Необходимо осуществлять двойное подтверждение ключевых операций сотрудниками разных подразделений банка. Функции управления и контроля над рисками должны быть структурно отделены от других подразделений банка. Система управления рисками должна создаваться с применением современных методов оценки рисков, подкрепленных опытом руководителей банка.

Наконец, банкам следует отказываться от кредитных сделок, не соответствующих кодексу банковской этики, и сделок, которые по каким-либо иным причинам могут оказать негативное влияние на банк и (или) группу.

Таким образом, совершенствование процесса организации кредитной деятельности позволит повысить эффективность кредитной политики российских коммерческих банков и их воздействие на устойчивое развитие российской экономики.

Библиография

1. Социально-экономическое положение России. — Росстат РФ. — 2009, январь-сентябрь.
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. — ЦБ РФ. — 2009, октябрь.
3. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 г. — ЦБ РФ. — 2009.
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов // Вестник Банка России. — 2008. — № 66 (1082).
5. Пашковский, В. С., Терновская, Е. П. Иностранные банки и российский национальный банковский сектор // Economic News Bulletin. — 2004. — № 3.

Ключевые слова:
инвестиционно-банковская деятельность, инвестиционный банк, андеррайтинг, инвестиционное консультирование, консультирование по сделкам слияний/поглощений

Демчук О. А.,
соискатель ученой степени к. э. н.,
советник ОАО «Трубная Металлургическая Компания»
(***e-mail: DemchukOA@tmk-group.com***)

Трактовка понятийного аппарата инвестиционно-банковской деятельности

В современной экономической литературе и в деловом обороте активно используется понятие «инвестиционный банкинг», или иначе — «инвестиционно-банковская деятельность», хотя оно не определено ни на законодательном, ни на теоретическом уровне. Между тем это направление посреднической инвестиционной деятельности получило широкое распространение в условиях глобализации мирового финансового рынка и стало настоящей финансовой инновацией XX века в области удовлетворения инвестиционного спроса хозяйствующих субъектов и правительств.

Эта деятельность привлекла к себе особое внимание в период всемирного финансового кризиса 2008-2009 гг., поскольку ее основные субъекты — глобальные инвестиционные банки — стали первыми структурами, понесшими наиболее ощутимые финансовые потери.

Новой тенденцией в расширении инвестиционной деятельности российских банков на современном этапе является начало осуществления ими инвестиционных банковских услуг, как это понимается в зарубежном законодательстве, внедрение в российскую практику зарубежных технологий этого бизнеса.

Инвестиционно-банковская деятельность — одно из направлений деятельности финансовых посредников, т. е. банков и компаний — профессиональных участников рынка ценных бумаг, в связи с чем представляется необходимым классифицировать такие финансовые организации, а также проанализировать понятия «банковская деятельность» и «инвестиционная деятельность».

Федеральным Законом от 23 июня 1999 г. №117-ФЗ «О Защите конкуренции на рынке финансовых услуг» финансовая организация определяется как «хозяйствующий субъект, оказывающий финансовые услуги, — кредитная организация, кредитный потребительский кооператив, страховщик, страховой брокер, общество взаимного страхования, фондовая биржа, валютная биржа, ломбард, лизинговая компания, негосударственный пенсионный фонд, управляющая компания инвестиционного фонда, управляющая компания паевого инвестиционного фонда, управляющая

компания негосударственного пенсионного фонда, специализированный депозитарий инвестиционного фонда, специализированный депозитарий паевого инвестиционного фонда, специализированный депозитарий негосударственного пенсионного фонда, профессиональный участник рынка ценных бумаг».

Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 (ОКВЭД) определяет финансовое посредничество как «деятельность, связанную с получением и перераспределением финансовых средств». Отсюда следует, что финансовый посредник — организация, осуществляющая такую деятельность. Иной формулировки в российском законодательстве нам найти не удалось, хотя данный термин широко используется в современной экономической и научной литературе. Так, в «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года» находим следующее заключение: «В институциональном плане банки играют главную роль в системе финансового посредничества, превосходя остальных финансовых посредников по экономическому потенциалу».

Следовательно, финансовый посредник — это финансовая организация, осуществляющая деятельность по получению и перераспределению финансовых средств.

К числу финансовых посредников, на наш взгляд, не относятся такие финансовые организации как биржи, депозитарии. Классифицируя финансовых посредников, обычно выделяют банковские и небанковские финансовые учреждения. Однако это может вносить некоторую путаницу в связи с тем, что в Законе о банках и банковской деятельности кредитные организации классифицированы как банки и небанковские кредитные организации. Таким образом, основываясь на положениях российского законодательства, вместо термина «небанковские финансовые учреждения» правильнее было бы применять термин «некредитные финансовые учреждения», а еще точнее — «некредитные финансовые организации».

В деловом обороте, экономической и научной зарубежной литературе к банковским учреждениям принято относить центральные банки, коммерческие банки, сберегательные банки, кооперативные банки, ипотечные банки, клиринговые и расчетные палаты, кредитные союзы. При этом по большому счету коммерческие банки могут выполнять и выполняют все виды операций, осуществляемых сберегательными, кооперативными или ипотечными банками, а последние стали таковыми в силу добровольной специализации и при желании могут превратиться или превращаются в полноценные коммерческие банки. Небанковские финансовые учреждения — это брокерско-дилерские компании по ценным бумагам, компании по доверительному управлению, страховые компании, пенсионные фонды, институты коллективных инвестиций, лизинговые, факторинговые и тому подобные компании. Размежевание финансовых посредников, определение круга финансовых услуг, которые они имеют право осуществлять, и, таким образом, разделение их по категориям в основном обусловлено законодательными требованиями той или иной страны.

Продукт деятельности финансовых посредников — финансовая услуга. С экономической точки зрения финансовые услуги — это услуги, связанные с трансформацией денежных средств в денежный капитал, а финансовый посредник — организация, опосредующая данную трансформацию. Можно предположить, что разграничение финансовых посредников на тот или иной вид — банк, инвестиционная компания, страховая компания — производится в зависимости от вида осуществляемой только данным финансовым посредником финансовой деятельности. В то же время мы наблюдаем, что банки могут совершать операции с ценными бумагами, т. е. предоставлять инвестиционные услуги, а инвестиционные компании — осуществлять маржинальное кредитование (предоставление клиенту в заем денежных средств и/или ценных бумаг для совершения сделок купли-продажи ценных бумаг)[1].

[1] *См. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». — Ст. 3., п. 4.*

Следовательно, вид финансового посредника в большей степени определяется не имеющимися у него лицензиями на предоставление услуг и не фактически осуществляемым набором услуг, а правовой формой существования организации, зависящей от особенностей ее государственной регистрации и отраженной в Уставе. Так, банк может получить лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг, но при этом он остается банком, а не приобретает статус компании по ценным бумагам. В то же время компания не может приобрести право осуществления банковских операций, не перерегистрировавшись в банк.

Таким образом, мы наблюдаем преимущество банков перед другими видами финансовых посредников и можем рассматривать и анализировать их инвестиционную деятельность и предоставление инвестиционных услуг в смежных областях финансового рынка, в частности, на рынке ценных бумаг.

Казалось бы, очевидно, что к определению инвестиционной услуги мы должны идти через определение финансовой услуги, но это не так. Понятие «инвестиционная услуга» впервые стало использоваться в законодательстве США, боровшихся с последствиями Великой депрессии путем усиления государственного регулирования рынка ценных бумаг. Отметим Закон США о ценных бумагах 1933 г. и закон США о фондовых биржах 1934 г., в последующем — Закон США об инвестиционных компаниях и Закон об инвестиционных консультантах (1940 г.). Оба закона 1940 г. также касались предоставления инвестиционных услуг. Они трактовались как профессиональная деятельность, направленная на вложение денежных средств третьих лиц в ценные бумаги (деятельность инвестиционных компаний в соответствии с Законом об инвестиционных компаниях 1940 г.) или связанная с консультированием по размещению денежных средств третьих лиц в ценные бумаги (деятельность инвестиционных консультантов в соответствии с Законом об инвестиционных консультантах 1940 г.).

Понятие же «финансовая услуга» появилось в законодательстве США как отражение новой тенденции — универсализации профессиональной деятельности на финансовом рынке (Федеральный закон США о модернизации финансовых услуг 1999 г., далее — Закон Лича-Блайли). В Законе дано определение понятий «финансовая услуга» и «финансовая деятельность» применительно к операциям банковского холдинга. Закон отнес к финансовой деятельности:

- предоставление взаймы, купля-продажа, передача, инвестирование для третьих лиц или обеспечение сохранности денежных средств или ценных бумаг;
- осуществление страхования;
- финансовое, инвестиционное или экономическое консультирование;
- осуществление эмиссии или распространение инструментов, предоставляющих доли участия в активах, в которые банки имеют право размещать средства;
- осуществление андеррайтинга, операций на рынке или маркет-мейкерства на рынке ценных бумаг;
- приобретение акций, активов или долей участия в акционерных обществах в целях андеррайтинга, инвестирования и перепродажи, но не в целях управления ими.

В 1933 г. законодательство США разделило также банковскую деятельность и деятельность на рынке ценных бумаг (Закон о банках, или Закон Гласса-Стигалла). Так, ограничивались операции банков с ценными бумагами, а банкам, осуществляющим такие операции, запрещалось создавать филиалы. В свою очередь, инвестиционным компаниям запрещалось проводить банковские операции по приему вкладов, производить выплаты по чекам и т. п.; директорам и служащим инвестиционных компаний запрещалось одновременно являться должностными лицами, директорами, служащими банковских компаний.

Закон Лича-Блайли существенно изменил Закон Гласса-Стигалла, допустив операции банков как на рынке ценных бумаг, так и на рынке страховых услуг через дочерние компании. В то же время, говоря о банковской системе США после вступления в действие Закона Лича-Блайли, следует вести речь не об универсальных банках, а об универсальных банковских холдингах.

Как следует из содержания правовых актов, в понятие «финансовые услуги» включена деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг (инвестиционные компании, инвестиционные фонды и т. п.), банковских организаций, страховых обществ и даже строительных компаний. Это деятельность по аккумулированию денежных средств, требующих размещения в активы, приносящие доход, т. е. деятельность, связанная с использованием форм, опосредующих движение денежного капитала. Таким образом, понятие «инвестиционная услуга» в традиционном понимании (сложившимся в 30-40-е гг. XX века) представляется более узким по сравнению с понятием «финансовая услуга». После принятия упоминавшихся выше законов США понятие «инвестиционная услуга» стало подразумевать предоставление профессиональных услуг, связанных с размещением инвестиций (в первую очередь в виде денежного капитала) в ценные бумаги. Инвестиционные услуги традиционно противопоставлялись так называемым банковским услугам — приему денежных средств вкладчиков и размещению их в виде ссудного капитала.

Законодательство Соединенных Штатов, которое в середине XX века заложило фундамент регулирования профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг, оказывало влияние на законодательство многих стран в течение длительного периода. Однако с развитием новых электронных информационных технологий стало наблюдаться постепенное отступление от принципа разделения финансовых услуг на банковские услуги и услуги, связанные с рынком ценных бумаг.

В Европе это выразилось в принятии Директивы Совета ЕС от 10 мая 1993 г. №93/22/ЕЕС «Об оказании услуг на рынке ценных бумаг» (Investment Services Directive — далее ISD), которая была заменена в ноябре 2007 г. новой Директивой ЕС от 21 апреля 2004 г. № 2004/39/ЕС «О рынках финансовых инструментов» (MiFID). Директива ISD объединила регулятивные подходы различных государств — членов ЕС в целостную систему регулирования рынка финансовых услуг, причем в их число входили страны как с германской, так и с англосаксонской моделями финансового рынка. В этих Директивах под «инвестиционной услугой» понимается традиционный набор услуг, предоставляемых профессиональными участниками на рынке ценных бумаг (инвестиционными фирмами) на основе разрешений национального регулятора. Директивы не требуют специального лицензирования кредитных организаций для оказания ими инвестиционных услуг: такое право предоставляет банковская лицензия, выданная в соответствии с Директивой 2000/12/ЕС Европейского Парламента и Совета от 20 марта 2000 г. об учреждении и деятельности кредитных организаций. В перечень операций, которые могут осуществлять кредитные организации (приложение А1 к Директиве) входят также брокерско-дилерская деятельность, андеррайтинг, инвестиционное консультирование и проч. Отличием кредитной организации от других видов финансовых организаций по существу является «прием депозитов и иных средств от юридических и физических лиц на основе платности»[2]. Таким образом, в ЕС была закреплена модель универсального банка. Реформы европейского законодательства и стран Юго-Восточной Азии, в свою очередь, способствовали принятию в 1999 г. Закона Лича-Блайли в США.

«Закон Великобритании о финансовых услугах и рынках 2000 года» (Financial Services and Markets Act 2000) регулирует деятельность различных категорий финансовых посредников: банков, строительных обществ, страховых компаний, обществ взаимного кредитования, инвестиционных и пенсионных советников, фондовых брокеров, профессиональных участников, предлагающих различные виды инвестиционных услуг, управляющих инвестиционными фондами, операторов рынка производных финансовых инструментов. Сфера применения данного закона определяется через установление механизма выдачи разрешения на осуществление регулируемой деятельности. Единым органом регулирования финансового сектора является Ведомство по финансовым услугам FSA (Financial Services Authority).

---

[2] *Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions. — Article 1, Annex 1 (http://eur-lex.europa.eu).*

На основе анализа зарубежного законодательства в области финансовых услуг можно сделать следующий вывод. **Использование понятий инвестиционных и финансовых услуг в зарубежном законодательстве носит достаточно противоречивый характер и имеет своей целью определение видов профессиональной деятельности по предоставлению этих услуг, для осуществления которой требуется соответствующее разрешение (лицензия) со стороны государства.**

Федеральным законом РФ от 23 июня 1999 г. №117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» определяется, что «в целях настоящего Закона в качестве финансовых услуг рассматриваются осуществление банковских операций и сделок, предоставление страховых услуг и услуг на рынке ценных бумаг, заключение договоров финансовой аренды (лизинга) и договоров по управлению денежными средствами или ценными бумагами, а также иные услуги финансового характера».

В статье 4 этого Закона написано: «финансовая услуга — банковская услуга, страховая услуга, услуга на рынке ценных бумаг, услуга по договору лизинга, а также услуга, оказываемая финансовой организацией и связанная с привлечением и (или) размещением денежных средств юридических и физических лиц».

Мы видим, что банковские операции и операции на рынке ценных бумаг рассматриваются как разные виды финансовых услуг. В то же время непосредственно инвестиционными услугами они не называются. Следовательно, необходимо определить понятия «инвестиции» и «инвестиционная деятельность».

В зарубежной экономической литературе под инвестициями понимаются вложения капитала с целью его увеличения в будущем[3], т. е. ключевой момент — целевая установка инвестора на получение дохода. Существует и более узкое определение инвестиций как вложений в ценные бумаги, что обусловлено возросшим значением рынка ценных бумаг, посредством которого осуществляется движение капитала в реальную экономику.

В период формирования рыночной экономики в России подход к трактовке понятия «инвестиции» приблизился к подходу, преобладающему в мировой экономической науке. Это было законодательно зафиксировано сначала в Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 6 июня 1991 г., а затем в Законе от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: «Инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) иного полезного эффекта». Следовательно, инвестиционной деятельностью в широком смысле слова является любое осуществление инвестиций, т. е. вложение собственных средств в организацию нового производства либо выдача на эти цели кредитов, либо покупка ценных бумаг, либо размещение средств на депозитах в банках и т.д. И в этом смысле всю предпринимательскую деятельность, и в том числе банковскую, можно назвать инвестиционной.

При изначально правильном определении предмета регулирования принятые в начале экономических реформ законы об инвестициях («Об инвестиционной деятельности в РСФСР» и «Об иностранных инвестициях в РСФСР», 1991 г.) отличались противоречивостью и отражали политический курс на привлечение иностранных инвесторов и неверие в возможность мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов. Эти законы не проводили также разграничения между прямыми и портфельными инвестициями.

Существуют различные виды классификации инвестиций. Например, в зависимости от объекта инвестирования различают реальные инвестиции и инвестиции в финансовые инструменты. Причем с ростом общего уровня развития экономики той или иной страны растет доля инвестиций в виде ценных бумаг. В зависимости от формы

---

[3] *Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. — ИНФРА-М, 2001.*

различают предпринимательское инвестирование (вложение предпринимательского капитала в ценные бумаги в виде прямых и портфельных инвестиций) и ссудное инвестирование (использование ссудного капитала в виде кредитов и займов).

Вышеупомянутый закон №39-ФЗ определяет инвестиционную деятельность как «вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». Представляется, что использование словосочетания «вложение инвестиций» не вполне корректно, поскольку инвестиции — это уже вложение средств. В этой связи более корректно узкое определение инвестиционной деятельности как процесса преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.

Таким образом, на основе положений российского законодательства можно сделать вывод, что инвестиционной деятельностью является деятельность по направлению средств в объекты инвестирования с целью получения дохода. При определении понятия «инвестиционная деятельность» необходимо исходить из ее мотивации: вложение ресурсов с целью получения доходов в будущем.

Субъекты инвестиционной деятельности (инвесторы) могут осуществлять инвестиции как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Кредитные организации ведут инвестиционную деятельность главным образом за счет привлеченных средств. Говоря об инвестиционной деятельности банков, необходимо отметить, что в зарубежной и отечественной экономической науке существует разный подход к этому понятию.

В развитых рыночных экономиках, где механизм инвестирования базируется в основном на рынке ценных бумаг, инвестиционная деятельность банков сводится к собственной и посреднической деятельности по выпуску и размещению ценных бумаг на первичном рынке, инвестиционному консультированию, собственной деятельности и финансовому посредничеству на вторичном рынке ценных бумаг. Также имеются трактовки этой деятельности как долгосрочных вложений в ценные бумаги. В то же время существует и более широкая трактовка инвестиционной деятельности банков как всего комплекса активных операций либо как размещения ресурсов на срок в целях получения дохода.

В ходе инвестиционной деятельности банк выступает в двух ролях:

- как экономический субъект, инвестор, который направляет собственные средства на создание (приобретение) реальных активов или покупку финансовых активов в целях получения дохода;
- как финансовый посредник, способствующий реализации инвестиционного спроса хозяйствующих субъектов. С точки зрения макроэкономического аспекта в этой роли инвестиционная деятельность банков является не чем иным, как деятельностью, направленной на удовлетворение инвестиционных потребностей экономики.

Инвестиционные потребности экономики банки могут удовлетворять, как выполняя свою классическую функцию — мобилизацию денежных средств хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств и предоставление их в кредит, так и помогая предприятиям производить заимствования на рынке ценных бумаг, т. е. оказывая посреднические инвестиционные услуги. С бурным развитием рынка ценных бумаг и увеличением его привлекательности как источника инвестиций банки начали все в большей степени развивать посредническую инвестиционную деятельность.

Анализ понятия «инвестиционная деятельность» показал, что в широком смысле оно включает в себя всю предпринимательскую, в том числе и банковскую деятельность, а в узком — сводится к деятельности по вложению средств в ценные бумаги и посредничеству в привлечении инвестиций на рынке ценных бумаг, иными словами, к деятельности на рынке ценных бумаг.

Следующей задачей является определение понятия «банковская деятельность», поскольку в российском законодательстве оно не определено, хотя активно применяется во многих законах, в том числе федеральных, и подзаконных нормативно-правовых актах. Даже Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. №395-I «О банках и банковской

деятельности», используя это понятие в своем заглавии, далее по тексту старательно его обходит. В силу этого в законодательстве и в научных трудах обычно употребляются близкие по значению, но не адекватные по содержанию термины «деятельность кредитных организаций», «банковские услуги», «банковское дело».

Президент Ассоциации Российских Банков, д. ю. н. Г. А. Тосунян придерживается мнения, что банковская деятельность — это «предпринимательская деятельность кредитных организаций, а также деятельность Банка России (его учреждений), направленная на систематическое осуществление банковских операций (либо обусловленная ими) на основании: для Банка России и его учреждений — Закона о Банке России; для кредитных организаций — специального разрешения (лицензии) Банка России, полученного после государственной регистрации кредитной организации в порядке, предусмотренном федеральным законодательством»[4]. Исследователь А. Г. Братко полагает, что «банковская деятельность — это банковские операции и сделки, а также другие действия кредитной организации, которые непосредственно направлены на развитие эффективности и повышение безопасности банковских услуг»[5]. О. В. Костькова считает, что «предмет банковской деятельности, кроме банковских операций составляют также иные банковские сделки».[6] С. А. Марцунов резюмировал, что «в узком смысле слова банковская деятельность — это разновидность предпринимательской деятельности, заключающаяся в совершении совокупности банковских операций и банковских сделок кредитными организациями (или Банком России)»[7].

Таким образом, во всех этих определениях основой банковской деятельности признаются банковские операции. Однако отдельные авторы включают в это понятие и другие сделки, перечисленные в «Законе о банках и банковской деятельности», которые могут осуществлять банки, также называя их банковскими. В то же время в Законе термин «банковские сделки» не используется абсолютно обоснованно, поскольку по своей сути они банковскими не являются и могут совершаться (и совершаются) также другими участниками финансового рынка. С точки зрения российского законодательства данный термин подразумевает исключительный вид деятельности лицензируемых финансовых институтов.

На наш взгляд, понятие «банковская деятельность» можно определить как деятельность лицензируемых финансовых посредников по осуществлению банковских операций. В то же время этот термин может быть интерпретирован как «деятельность банков». В таком случае он будет включать в себя деятельность банков на рынке ценных бумаг и другие осуществляемые банками виды деятельности, не запрещенные законодательством к совмещению с банковской деятельностью.

Следовательно, банковская деятельность — исключительный вид деятельности банков. Закон о банках и банковской деятельности определил банк как кредитную организацию, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности банковские операции по привлечению во вклады денежных средств, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет, открытие и ведение банковских счетов. Банки — универсальные финансовые посредники, работающие во всех секторах финансового рынка и выполняющие, помимо банковских, целый ряд посреднических и иных функций в целях как извлечения прибыли, так и поддержания собственной ликвидности. Банки — самая многочисленная группа финансовых посредников как в нашей стране, так и за рубежом, с той лишь разницей, что отечественный круг финансовых посредников не столь разнообразен, как на Западе.

---

[4] *Тосунян Г. А., Викулин А. Ю., Экмалян А. М. Банковское право Российской Федерации / Под общ. ред. Б. Н. Топорнина. — М., 1999. — С. 227.*

[5] *Братко А. Г. Банковское право (теория и практика). — М., 2000. — С. 25.*

[6] *Костькова О. В. Комментарий к Федеральному закону от 2 декабря 1990 г. N 395-1 «О банках и банковской деятельности». — Система ГАРАНТ, 2007 г.*

[7] *Маркунцов С. А. О необходимости законодательного закрепления понятия «банковская деятельность» // Российская юстиция. — 2006. — N 4.*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Если с банками в российском законодательстве все более или менее ясно, а термин «банковская деятельность» хотя бы упоминается в законах, то термин «инвестиционная банковская деятельность» не только законодательно не определен, но даже никак не обозначен, хотя данный вид деятельности существует и активно развивается в нашей стране уже более десяти лет. Вместе с тем в современной отечественной экономической литературе в перечне функций банков выделяется инвестиционная функция[8].

«Инвестиционная банковская деятельность», если воспринимать этот термин дословно, — один из подвидов банковской деятельности. Однако на самом деле это не так: ключевые слова в этом понятии — не «банковская», а «инвестиционная деятельность», применяемые в узком смысле — как деятельность на рынке ценных бумаг. Это подтверждается следующим выводом В. С. Шапрана: «Большинство американских банков в той или иной форме под инвестиционным бэнкингом (investment banking) понимают андеррайтинговые услуги, услуги по проведению сделок слияний и поглощений, прочие консультационные услуги корпоративным клиентам и правительствам»[9]. Иными словами, это посредничество между компаниями, выходящими с заимствованиями на рынок ценных бумаг, и инвесторами, а также консультирование по слияниям, поглощениям, выбору вариантов финансирования. Следовательно, инвестиционно-банковская деятельность — это посредничество, а не собственная инвестиционная деятельность банка, поэтому более правильно ее назвать «инвестиционно-банковская услуга».

Термин «инвестиционно-банковская деятельность», на наш взгляд, не вполне соответствует сути данного понятия, поскольку, с одной стороны, эта деятельность не относится к числу банковских операций, а с другой — включает в себя консультационные услуги, которые непосредственно инвестиционной деятельностью не являются.

В американском Словаре банковских терминов инвестиционно-банковская деятельность определена как «продажа и распределение новых выпусков ценных бумаг, осуществляемая финансовым посредником (инвестиционным банкиром), который покупает ценные бумаги у эмитента и несет риск перепродажи этих бумаг инвесторам. Процесс приобретения и перепродажи ценных бумаг известен как андеррайтинг»[10]. То есть ставится знак равенства между инвестиционно-банковским бизнесом и одной из его составляющих — андеррайтингом.

В англо-русском толковом словаре дан следующий перевод понятия «investment banking»: «инвестиционное банковское дело (традиционное значение термина в США) подразумевает деятельность по консультационному обслуживанию, финансовому посредничеству в первичном размещении ценных бумаг и гарантированию указанного размещения, включая полный или частичный выкуп эмиссии. Более широкое значение обозначает работу на фондовом рынке полносервисных брокерско-дилерских компаний (инвестиционных банков), осуществляющих все виды деятельности, в т. ч. брокерские услуги, андеррайтинг, дилерские операции, доверительное управление, обслуживание реорганизаций, финансовый инжиниринг и др.»[11]

В российской научной и банковской среде преобладает следующее представление о сути инвестиционно-банковской деятельности: организация выпусков и размещения ценных бумаг, проведение сделок слияний/поглощений, инвестиционно-финансовое консультирование, создание новых финансовых продуктов. Так, генеральный директор ФК «Открытие» Вадим Беляев четко структурирует этот вид бизнеса, замечая, что все российские инвестиционные банки выросли из брокерских компаний;

---

[8] *Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. — М.: Антидор, 1998.*

[9] *В. С. Шапран. Инвестиционная отрасль США: тенденции в развитии // Инвестиционный банкинг. — 2006. — №1.*

[10] *Fitch Thomas P. Dictionary of banking terms / New-York: Barron's Educational Series, Inc., 2006. — P. 255.*

[11] *Миркин Я. М., Миркин В. Я. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — С. 232.*

тем не менее, он не включает брокерские операции в состав инвестиционно-банковских услуг и разделяет «брокеридж, инвестиционный банкинг, коммерческий банкинг, управление активами...»[12].

Для характеристики инвестиционно-банковской деятельности очень часто, особенно в США, используют термин «инвестиционный банк», хотя инвестиционные банки осуществляют более широкий круг операций. Это понятие постоянно развивается: от определения «...компания, которая благодаря достаточно крупному собственному капиталу оказывает услуги по андеррайтингу»[13] до перечисления всех возможных к совмещению в рамках одной организации видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. При этом необходимо иметь в виду, что данное понятие не фигурирует в российском законодательстве, как, впрочем, и в других юрисдикциях. На наш взгляд, это вполне разумно, поскольку введение в законодательство понятия «инвестиционный банк» означало бы выделение нового вида финансового посредника, отличающегося от кредитной организации или компании по ценным бумагам.

В российском законодательстве также нет упоминания об инвестиционно-банковской деятельности, но определены отдельные ее виды: услуги по размещению эмиссионных ценных бумаг; услуги по подготовке проспекта ценных бумаг, оказываемые финансовым консультантом на рынке ценных бумаг (ФЗ от 22 апреля 1996 г. №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»); консультационные услуги по вопросам приобретения ценных бумаг и иных инвестиций (Постановление ФКЦБ от 11 октября 1999 г. №9 «Об утверждении Правил осуществления брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг Российской Федерации»).

Также в Постановлении ФКЦБ от 11 октября 1999 г. №9 упоминается термин «андеррайтер при размещении эмиссионных ценных бумаг», а его определение (посредник при размещении ценных бумаг) приведено в Инструкции Банка России от 10 марта 2006 г. №128-И «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации». Закон о рынке ценных бумаг гласит, что андеррайтером может быть только профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий брокерскую деятельность (брокер). Брокер также проводит инвестиционное консультирование и может выступать в роли финансового консультанта (услуги по подготовке проспекта ценных бумаг). При этом в законодательстве не сказано, что консультирование по вопросам приобретения ценных бумаг и иных инвестиций является исключительным видом деятельности брокера.

К инвестиционно-банковской деятельности относится также посредничество в проведении сделок слияний, поглощений и реструктуризации (далее по тексту — слияний/поглощений). Экономическим мотивом для проведения сделок слияний/поглощений является стремление увеличить стоимость объединенной фирмы, т. е. достичь синергетического эффекта (вновь образованная компания стоит больше, чем каждая из входящих в нее по отдельности). Роль инвестиционного банка — оказание поддержки компаниям при проведении таких сделок. Его посредничество не является обязательным, но организация успешной сделки практически невозможна без привлечения профессионального посредника. Инвестиционный банк организует процесс сделки и выступает в роли координатора всех привлекаемых к работе консультантов, оказывая следующие услуги: помощь в поиске инвесторов и достижении договоренности о совершении сделки; помощь в противодействии враждебным поглощениям; определение стоимости объектов слияний/поглощений; помощь в организации финансирования и оформления сделки. Таким образом, посреднические услуги инвестиционных банков по организации таких сделок сводятся к финансовому, инвестиционному, ценовому консультированию, маркетинговым услугам и координационно-организаторским услугам.

---

[12] *Беляев В. Смена лиги. Интервью. // Вестник НАУФОР. — 2009. — № 6.*

[13] *Рубцов Б. Б.Современные фондовые рынки: учебн. пособие для вузов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — С. 160.*

Финансовое и инвестиционное консультирование — естественное конкурентное преимущество инвестиционных банков как профессионалов рынка ценных бумаг, занимающихся брокерско-дилерскими операциями, которое вытекает из выполнения ими других инвестиционно-банковских функций — по организации сделок слияний-поглощений, привлечению финансирования.

Следовательно, из всех видов инвестиционно-банковской деятельности только андеррайтинг и услуги по подготовке проспекта ценных бумаг требуют лицензии в соответствии с российским законодательством. Между тем консультационные инвестиционно-банковские услуги также невозможны без наличия профессиональных знаний по рынку ценных бумаг, что подтверждается Директивой ЕС MiFID: «Вследствие растущей зависимости инвесторов от личных рекомендаций представляется целесообразным включить инвестиционное консультирование в перечень инвестиционных услуг, требующих получения разрешения на ведение деятельности»[14].

Здесь уместно заметить, что многие проблемы отечественного законодательства по рынку ценных бумаг возникли вследствие копирования опыта США, т. е. англосаксонской модели, построенной на отделении банков от рынка ценных бумаг, в то время как в России финансовая система построена по германской (европейской) модели, т. е. предусматривает универсальный характер деятельности банков.

Европейская модель более близка России и с точки зрения принципов построения системы российского гражданского законодательства, относящейся к так называемой континентальной правовой семье, фактического соотношения различных секторов финансового рынка (доминирование банковского сектора), роли государства в регулировании финансового сектора (в США преобладает система саморегулирования, в то время как в большинстве государств-членов ЕС — система государственного регулирования). Обратиться к европейскому опыту нас также побуждают и экономические реалии: с одной стороны — активизация экономических и финансовых взаимоотношений между Россией и Евросоюзом (по оценке аналитиков, около 98 % иностранных инвесторов на российском рынке ценных бумаг составляют представители ЕС), с другой — несостоятельность англосаксонской модели, породившей глобальный финансовый кризис. Анализируя последние российские законодательные и нормативные акты по рынку ценных бумаг, можно сделать вывод, что выбор уже сделан в пользу европейского опыта. Подтверждение тому — внесение в конце 2008 г. изменений в Закон о рынке ценных бумаг. Эти изменения разработаны на основе положений Директивы 2003/71/ЕС от 4 ноября 2003 г. «О публикации проспекта при размещении ценных бумаг среди публичных инвесторов или при допуске ценных бумаг к торгам» и позволяют внедрить в отечественную практику институт квалифицированных инвесторов.

Законодательство ЕС на сегодняшний день интенсивно развивается, существует на наднациональном уровне, отражает процессы интеграции, использует положительный опыт США и движется в сторону гармонизации и унификации законодательного регулирования финансового рынка.

В плане совершенствования законодательного регулирования инвестиционно-банковской деятельности большую ценность представляет Директива MiFID, посвященная деятельности всех организаций, основной деятельностью которых является предоставление инвестиционных услуг и/или ведение инвестиционной деятельности на профессиональной основе (инвестиционных фирм). Статус инвестиционной фирмы также могут иметь банки.

В Директиве перечислены инвестиционные услуги и виды инвестиционной деятельности, а также сопутствующие им услуги, на совершение которых требуется специальное разрешение.

---

[14] *Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments (http://eur-lex.europa.eu/pri/en/oj/dat/2004/l_145/l_14520040430en00010044.pdf).*

Инвестиционные услуги и виды инвестиционной деятельности:

— совершение сделок на свой счет (маркет-мейкерство);

— инвестиционное консультирование;

— организация подписки на финансовые инструменты (андеррайтинг) и/или размещения финансовых инструментов на условиях предоставления твердого обязательства;

— размещение финансовых инструментов без твердых обязательств.

Сопутствующие услуги:

— предоставление консультаций компаниям по вопросам структуры капитала, отраслевой стратегии и связанным вопросам, а также консультаций и услуг по сделкам слияния и приобретения предприятий;

— инвестиционные исследования и финансовый анализ или иные формы общих рекомендаций;

— услуги, связанные с андеррайтингом.

Также в MiFID дано определение «инвестиционные консультации» — это предоставление личных рекомендаций клиенту как по его просьбе, так и по инициативе инвестиционной фирмы, в отношении одной или нескольких сделок, связанных с финансовыми инструментами.

Анализ законодательной практики в области инвестиционной деятельности банков, а также различных подходов к определению их инвестиционной деятельности показал следующее:

1. В российском законодательстве не определены такие базовые понятия, как «инвестиционная услуга», «инвестиционная операция», «банковская деятельность», «инвестиционно-банковская деятельность», «андеррайтинг», «инвестиционный банк», «инвестиционное консультирование», «финансовое консультирование», требуют уточнения понятия «финансовая услуга», «инвестиционная деятельность», «финансовый консультант».

2. На основе положений российского законодательства сделан вывод, что инвестиционной деятельностью является деятельность по направлению средств в объекты инвестирования с целью получения дохода.

3. Инвестиционная деятельность финансовых посредников подразделяется на собственные инвестиционные операции и инвестиционные услуги (посредничество).

4. Инвестиционная деятельность — более широкое понятие, чем осуществление деятельности на рынке ценных бумаг.

5. В силу специфики применения термина «инвестиционные услуги» в зарубежном праве и привнесения в нашу страну практического опыта осуществления операций на рынке ценных бумаг крупнейшими зарубежными инвестиционными банками термин «инвестиционные банковские услуги» в деловом обороте стал использоваться применительно к осуществлению посреднических операций на рынке ценных бумаг, главным образом — к посредничеству и консультированию при выходе предприятий на рынок ценных бумаг и при проведении сделок по слиянию и поглощению.

6. Инвестиционно-банковская деятельность в России, за исключением андеррайтинга и услуг по подготовке проспекта ценных бумаг, может осуществляться организациями, не являющимися профессиональными участниками рынка ценных бумаг.

7. Требуется провести работу в направлении совершенствования российского законодательства в части инвестиционно-банковской деятельности с учетом положений Директивы ЕС «О рынках финансовых инструментов»: ввести порядок обязательного лицензирования всех видов посреднической и консультационной деятельности на рынке ценных бумаг.

На наш взгляд, инвестиционно-банковскую деятельность можно определить следующим образом: это оказание финансовых, консультационных, организационных, информационных услуг на рынке ценных бумаг по организации выпуска, размещения, поддержания ликвидности ценных бумаг, по проведению сделок слияний и поглощений, по выбору вариантов корпоративного финансирования и созданию новых финансовых продуктов.

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ ИНВЕСТИЦИОННО-БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

По своему содержанию инвестиционно-банковская деятельность подразделяется на ряд направлений, перечень которых однозначно не определен. Так, А. В. Напольнов относит к их числу: организацию эмиссии акций для корпораций; организацию выпуска облигационных займов для органов государственной и муниципальной власти и компаний; проведение и структурирование сделок слияний и поглощений; обслуживание сделок секьюритизации; инвестиционно-финансовое консультирование; создание новых финансовых продуктов; аналитическую поддержку[15].

Перечень инвестиционно-банковских услуг, предоставляемых в настоящее время российскими банками (табл. 1), сводится к услугам по организации долгового и долевого финансирования, реструктуризации бизнеса, слияниям и поглощениям; инвестиционно-финансовому консультированию; аналитическим исследованиям; разработке новаторских и комплексных производных инструментов и структурных продуктов.

Таблица 1

Виды инвестиционно-банковской деятельности, осуществляемые российскими профессиональными участниками рынка ценных бумаг

Альфа-Банк	ВТБ Капитал	Тройка Диалог	Ренессанс капитал	Банк Сосьете Женераль Восток	ФК «Открытие»
Организация размещения акций, облигаций, кредитных нот	Привлечение акционерного и долгового капитала	Привлечение акционерного и долгового капитала	Финансирование на рынке долгового и акционерного капитала	Содействие в привлечении финансирования	Услуги по привлечению финансирования
Слияния и поглощения: консалтинг и проведение сделок	Проведение сделок по слияниям и поглощениям	Проведение сделок по слияниям и поглощениям	Проведение сделок по слияниям и поглощениям	Проведение сделок по слияниям и поглощениям	Реструктуризация бизнеса, слияния и поглощения
Инвестиционно-стратегическое консультирование, аналитическая поддержка вторичного рынка	Консультирование по корпоративному финансированию	Инвестиционно-финансовое консультирование; нестандартные финансовые проекты	Аналитические исследования. Финансовые и консультационные услуги; новаторские и комплексные производные инструменты и структурные продукты	Консультирование по вопросам продажи активов, создания стратегических альянсов, привлечения иностранных инвесторов; оценка и подготовка заключения о справедливости стоимости	Инвестиционно-финансовое консультирование

Источник: корпоративные сайты

Таким образом, инвестиционно-банковская деятельность включает:

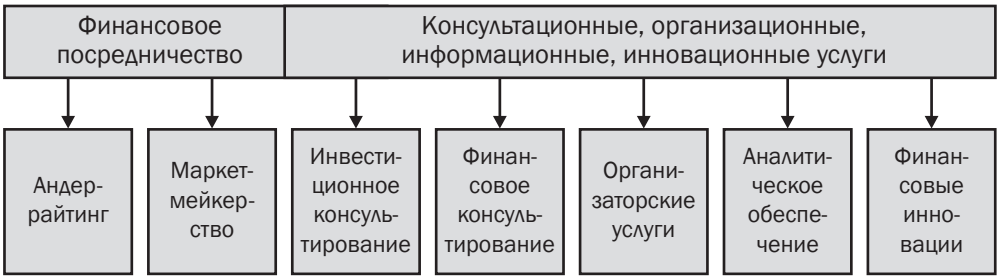
- организацию выпуска ценных бумаг;
- организацию размещения ценных бумаг (андеррайтинг);
- поддержание ликвидности ценных бумаг (маркет-мейкерство);
- обслуживание сделок слияний/ поглощений;
- обслуживание сделок секьюритизации;
- инвестиционно-финансовое консультирование;
- аналитическое обеспечение;
- создание новых финансовых продуктов.

[15] *Напольнов А. В. Роль инвестиционного банка в организации IPO // Инвестиционный банкинг. — 2007. — N 2.*

Предоставляется целесообразным разделить всю инвестиционно-банковскую деятельность в зависимости от критерия — опосредование движения капитала — на следующие основные виды (рис. 1).

Рисунок 1

Основные виды инвестиционно-банковской деятельности



Таким образом, по своему содержанию инвестиционно-банковская деятельность состоит главным образом из посреднических финансовых услуг и консультационных услуг на рынке ценных бумаг. Как исторически, так и по экономической значимости основным ее видом является андеррайтинг. Инвестиционно-банковские услуги российских банков развиваются путем адаптации зарубежного опыта применительно к российским условиям.

Библиография

1. Федеральный закон от 26 декабря 1995г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
2. Федеральный закон от 02 декабря 1990г. N 395-I «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
3. Федеральный закон от 22 апреля 1996г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
4. Федеральный закон от 6 июня 1991г. «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
5. Федеральный закон от 25 февраля 1999г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации», осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
6. Федеральный Закон от 23 июня 1999г. №117-ФЗ «О Защите конкуренции на рынке финансовых услуг» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
7. Положение о Федеральной службе по финансовым рынкам (утв. Постановлением Правительства РФ от 30 июня 2004 г. N 317) [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
8. Постановление Правительства РФ от 26 июня 1999 г. N 696 «О внесении дополнения в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
9. Постановление ФКЦБ от 11 октября 1999 г. N 9 «Об утверждении Правил осуществления брокерской и дилерской деятельности на рынке ценных бумаг Российской Федерации».

10. Инструкция Центрального банка России от 22 июля 2002 г № 102- И «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации».
11. Братко, А. Г. Банковское право (теория и практика) — М., 2000.
12. Воеводская, Н. Проблемы эволюции финансового рынка // Экономист. — 2003. — №8.
13. Данилов, Ю. А. Создание и развитие инвестиционного банка в России. — М.: Финансы и статистика, 2004.
14. Зубенко, И. В. Становление рынка долговых бумаг в Российской Федерации // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — №2.
15. Кидуэлл, Дэвид С., Петерсон, Ричард Л., Блэкуэлл, Дэвид У. Финансовые институты, рынки и деньги. — Питер, 2000.
16. Капелинский, Ю. И. Теоретические аспекты финансового инжиниринга с использованием ценных бумаг // Банковские услуги. — 1998. — №3.
17. Костькова, О. В. Комментарий к Федеральному закону от 2 декабря 1990 г. N 395-1 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
18. Маршалл, Джон Ф., Бансал, Випул К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: учебн. для студ. вузов по эконом. спец. / Пер. с англ. / научн. ред. Г. А. Агасандян. — М.:ИНФРА-М, 1998. — 784с.
19. Маркунцов, С.А. О необходимости законодательного закрепления понятия «банковская деятельность // Российская юстиция. — 2006. — N 4.
20. Миловидов, В. Д. Современное банковское дело. Опыт США. — М, 1992.
21. Миркин, Я. М., Миркин, В. Я. Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 424 с.
22. Миркин, Я. М.Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития.— М.:Альпина Паблишер, 2002. — 624 с.
23. Миркин, Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок. Профессиональный курс в Финансовой Академии при Правительстве РФ. — М.:Перспектива,1995. — 536 с.
24. Напольнов, А. В. Роль инвестиционного банка в организации IPO // Инвестиционный банкинг. — 2007. — N 2.
25. Рубцов, Б. Б.Современные фондовые рынки: учебн. пособие для вузов. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 926 с.
26. Сокольский, А. А. Слияния и поглощения в РФ: итоги 2008 г. и прогноз на 2009 год // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — №2.
27. Шарп, У., Александер, Г., Бэйли, Дж. Инвестиции / Пер. с англ. — ИНФРА-М, 2001.
28. Семилютина Н. Г. Российский рынок финансовых услуг (формирование правовой модели). — Wolters Kluwer, 2005. — 316 с.
29. Семилютина, Н. Г. Инвестиции и рынок финансовых услуг: проблемы законодательного регулирования // Журнал российского права. — 2003. — N 2.
30. Доронина, Н. Г.,. Семилютина, Н. Г. Государство и регулирование инвестиций. — М: Городец-издат, 2003. — 272 с.
31. Рид, Стэнли Фостер, Лажу, Александра Рид. Искусство слияний и поглощений. — М., Альпина Бизнес Букс, 2004.
32. Тараканов, С. И. Народные IPO. Об инвестировании средств физических лиц. Финансовый журнал. — 2010. — №1.
33. Тосунян, Г. А., Викулин, А. Ю., Экмалян, А. М. Банковское право Российской Федерации. / Под общ. ред. Б.Н. Топорнина. — М., 1999.
34. Fitch, Thomas P. Dictionary of banking terms. — New-York: Barron's Educational Series, Inc, 2006. — 536 p.
35. Усоскин, В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. — М.: Антидор, 1998. — 320 с.
36. Шапран, В. С. Инвестиционный банковский бизнес в странах ЕС: технологии и тенденции // Инвестиционный банкинг. — 2006. — N 2.
37. Шапран, В. С. Инвестиционная отрасль США: тенденции в развитии // Инвестиционный банкинг. — 2006. — N 1.
38. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: ww.cbr.ru.
39. Официальный сайт ФСФР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.fcsm.ru.
40. Корпоративные официальные сайты: www.alfabank.ru; www.vtb.ru; www.zenit.ru; www.open.ru; www.nomos.ru; www.mdmbank.ru; www.troika.ru; www.rencap.com/rus; www.sbrf.ru; www.kf.ru; www.gazprombank.ru; www.trust.ru; www.uralsib.ru, http://www.bsgv.ru/.
41. Интернет-версия журнала «Слияния и поглощения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.ma-journal.ru.
42. Official Journal of the European Union [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu.

Ключевые слова:
бюджет, бюджетная реформа, финансы, региональная политика, Ставропольский край, социальная сфера, антикризисная политика

Е. Г. Хоришко, *к. э. н., сотрудник Финансовой академии при Правительстве РФ (**e-mail: horishko@yandex.ru**)*

Развитие бюджетного процесса в Ставропольском крае

Посткризисное улучшение в экономике невозможно без хорошо развитой финансовой системы государства, которая отражает общеэкономическую и социальную ситуацию в стране. В связи с этим необходимо подчеркнуть, что общегосударственным фондом денежных средств, его основой является бюджет. «Финансы государства — это система сообщающихся сосудов. Недобор или перебор средств в каком-либо звене финансовой системы приводит к тому, что начинает лихорадить систему в целом. Так, в условиях становления рынка при существующем большом дефиците (недостатке доходов в бюджетной системе) сокращается бюджетное финансирование, растут неплатежи, увеличивается инфляция, падает курс рубля и т. д.»[1]

Удлинение сроков целевого финансирования и сроков наблюдения за освоением выделенных денег позволяет уточнить конечные результаты использования государственных средств, провести обоснованные расчеты по эффективности их использования.

«Цель бюджетных учреждений — выполнение социальных функций, справедливой основой для дифференциации их финансового положения становится эффективность в оказании социальных услуг»[2]

В период высоких государственных доходов и бездефицитного бюджета в России были созданы различные фонды, которые планировалось использовать только в нестандартных условиях. С началом кризиса доходы государства, связанные с внешнеэкономической деятельностью, упали, а дефицит средств вынудил скорректировать работу Министерства финансов. Благодаря использованию Стабилизационного и Резервного фондов удалось удержать экономику страны от полной стагнации. Была принята новая методика расчета межбюджетных трансфертов, в основу которой заложен объективный экономический подход, позволяющий учитывать потребности региона в средствах из федерального бюджета.

---

[1] *Бирман А. М. Очерки теории советских финансов. — М.,1980. — С. 173.*

[2] *Улюкаев А. В. Проблемы государственной бюджетной политики: научно-практ. пособие / АНХ при Правительстве РФ. — М.: Дело, 2004. — С. 20.*

На региональном уровне основным источником формирования бюджетов являются деньги, полученные от налога на прибыль. В период рецессии доля текущих социальных расходов возрастает, но уменьшается объем средств на развитие.

Основой формирования региональных бюджетов стали четко заданные цели и ожидаемые результаты проводимой политики, а само бюджетное планирование приобрело долговременный характер.

«...Новое трехлетнее бюджетное планирование является не только стимулирующим инструментом, но и гарантом предсказуемости условий ведения бюджетной политики для регионов»[3].

Изменилась и региональная бюджетная политика. В Ставропольском крае Северо-Кавказского федерального округа было принято решение о работе с бюджетными средствами в новых условиях, т. к. бюджет Ставропольского края на 34,5 % состоит из дотаций центральных органов.

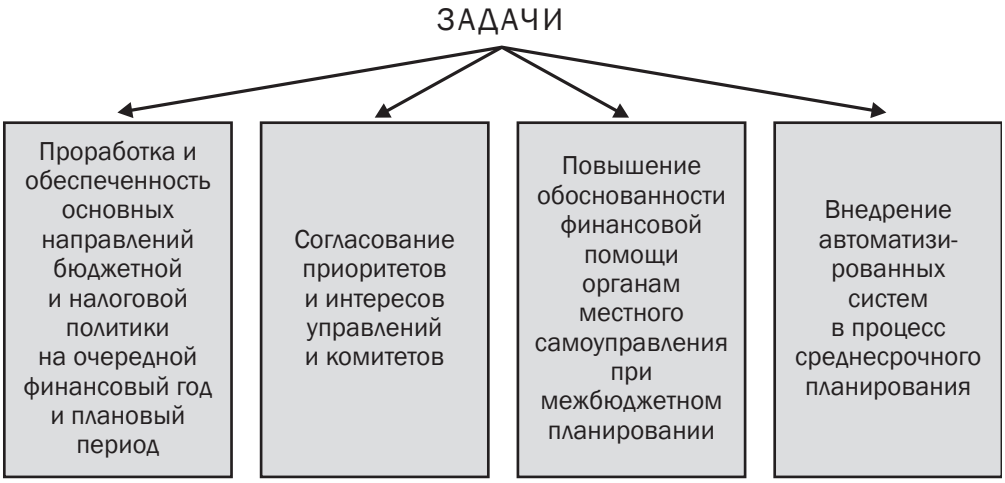
Начиная с 1 января 2008 г. вступили в действие новые правила бюджетного процесса. Бюджетная реформа носит комплексный характер, но особо подчеркивается необходимость управления расходной частью бюджета. В связи с изменением бюджетного законодательства в регионах края рекомендовано перейти на составление трехлетнего бюджета, в котором реестр расходных обязательств включает показатели не только текущего года, но и планового периода.

По поручению Правительства Ставропольского края Министерством финансов проведена работа по составлению совместно с другими министерствами и ведомствами Докладов об основных мероприятиях и деятельности субъектов бюджетного планирования края на 2008-2010 гг.

На всей территории Российской федерации, в том числе и в Ставропольском крае, органы, отвечающие за бюджетный процесс, перешли на среднесрочное финансовое планирование (рис. 1).

Рисунок 1

Среднесрочное финансовое планирование в Ставропольском крае



[3] *Силуанов А. Г. Финансовая поддержка регионов: вводятся новые правила // Финансы. — 2008. — №10. — С. 4.*

Переход на среднесрочное планирование позволяет достигнуть долговременной сбалансированности, устойчивости и предсказуемости бюджета.

Региональная бюджетная политика Ставропольского края утверждается распоряжением регионального Правительства и направлена на повышение эффективности бюджетных расходов. Она ориентирует всех участников бюджетного процесса на согласованные с бюджетной политикой Российской Федерации действия. Необходимо отметить, что нормативные и правовые акты края в сфере финансово-бюджетных отношений, в том числе по разграничению полномочий между уровнями власти, приведены в соответствие с федеральными законами.

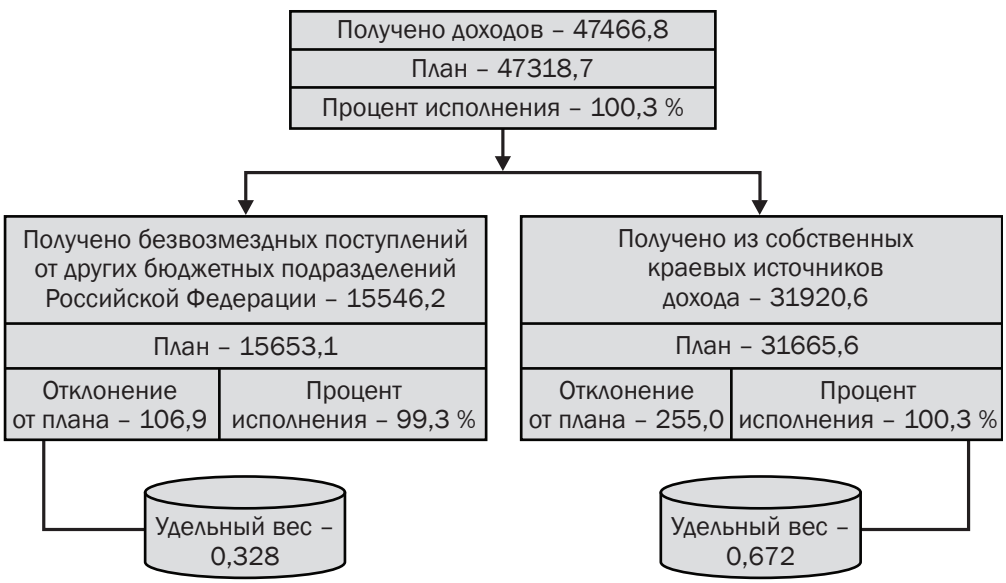
Ежегодно специалисты Министерства финансов Ставропольского края проводят большую законотворческую работу. Только в 2007 г. было подготовлено 12 проектов законов Ставропольского края, 91 постановление и распоряжение Губернатора и правительства, регулирующее отношение участников бюджетного процесса, издано 17 приказов Министерства финансов края, определяющих порядок и методологию проведения государственного финансирования отдельных отраслей экономики.

Работа выстроена таким образом, что через казначейство Министерство финансов работает со всеми бюджетополучателями средств с единого счета, что позволяет через один счет несколько раз в течение года вводить в оборот средства, которые в противном случае могли бы быть недвижимыми остатками.

В 2007 г. собственные доходы в консолидированном бюджете края составили 31,9 млрд руб., что на 255 млн руб. выше уточненных плановых назначений (прирост в сравнении с 2006 г. — 27,4 %). Удельный вес собственных доходов в структуре доходов консолидированного бюджета края составил 67,2 %. Плановые назначения по налоговым и неналоговым доходам исполнены на 103 %, а по сравнению с 2006 г. они увеличились на 5,8 млрд руб.

Рисунок 2

Структура доходов консолидированного бюджета Ставропольского края в 2007 г. (млн руб.)



По данным Министерства финансов Ставропольского края

Необходимо отметить, что в докризисный период выполнение плановых назначений достигалось по всем видам налоговых поступлений, за исключением налога на игорный бизнес.

Одной из главных задач было совершенствование оптимизации системы межбюджетных отношений в условиях разграничения полномочий между различными уровнями власти, которые с одной стороны призваны выравнивать бюджетную обеспеченность муниципальных образований, а с другой — создавать стимулы к их комплексному социально-экономическому развитию.

В Ставропольском крае поэтапно проводились мероприятия, отражающие основные положения Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В качестве главных инструментов межбюджетного регулирования Бюджетный кодекс РФ предусматривает формирование региональных фондов финансовой поддержки муниципальных образований. Порядок их формирования устанавливается законами «О межбюджетных отношениях в Ставропольском крае», о краевом бюджете на очередной год, нормативными актами Правительства и Министерства финансов.

В расходах краевого бюджета 2007 г. финансовая помощь муниципальным образованиям достигла 16 717,2 млн руб. (в 2006 г. — 115 63,9 млн руб.).

Около 60 % (или 9 697 млн руб.) объема межбюджетных трансфертов — это ресурсы краевого Фонда компенсаций. За счет указанных средств в 2007 г. осуществлялось финансовое обеспечение федеральных и региональных полномочий, переданных органами местного самоуправления муниципальным образованиям на основании 20 законов Ставропольского края.

Краевой фонд софинансирования социальных расходов позволяет обеспечить долевое финансирование приоритетных социально значимых расходов местных бюджетов. В 2007 г. его объем составил 1 376,4 млн руб. В 2008 г. размер фонда увеличен на 2,4 млрд руб.

В целях оказания финансовой помощи муниципальным образованиям и сохранения действующей сети бюджетных учреждений в краевом бюджете предусмотрен краевой Фонд сбалансированности местных бюджетов. Фонд предназначен для повышения обеспеченности расчетных расходов муниципальных образований расчетными доходами и состоит из двух частей.

Первая часть Фонда (510,2 млн руб.) в 2007 г. предусматривала компенсацию потерь бюджетов муниципальных образований в связи с переходом к новой организации межбюджетных отношений. Это решение позволило установить обеспеченность расчетных расходов прогнозными доходами муниципальных районов — на уровне 94 %, поселений — 91 %.

Вторая часть Фонда распределялась по итогам 11 месяцев с учетом прогноза ожидаемого исполнения плана по доходам.

В 2007 г. в результате изменения структуры государственных органов, осуществляющих реализацию мер по социальной поддержке граждан, значительно сократился объем средств, передаваемых местным бюджетам через Фонд компенсации. Если в 2007 г. органы местного самоуправления были наделены правом реализации 20 федеральных и региональных полномочий, то в 2008 г. — 15. В результате преобразований значительно расширен перечень средств, предоставляемых местным бюджетам через Фонд софинансирования расходов, так как он потерял свою узкую социальную направленность. Начиная с 2008 г. в него включены расходы, которые передавались органам местного самоуправления через фонд муниципального развития.

С 2008 г. в связи с изменениями бюджетного законодательства местным бюджетам были переданы средства через краевые фонды, в ведении которых находятся следующие функции:

— финансовая поддержка муниципальных районов (городских округов) и поселений;

— софинансирование расходов, компенсаций;

— иные межбюджетные трансферты.

В 2007 г. по итогам первого этапа программ реформирования муниципальных финансов субсидии из краевого Фонда реформирования получили Благодарненский, Нефтекумский и Шпаковский районы. В соответствии с постановлением Правительства Ставропольского края в результате проведенного конкурса программ реформирования среди городских округов и муниципальных районов в 2008-2009 гг. право на получение субсидий предоставлено г. Буденновску Ставропольского края.

Суть данного конкурса состоит в том, что участники поэтапно реализуют намеченные мероприятия по реформированию бюджетного процесса, увеличению налоговой базы муниципалитетов, управлению муниципальной собственностью, повышению эффективности расходов бюджета, долговой политике. Обязательным условием является софинансирование мероприятий за счет средств местного бюджета.

В бюджет 2008 г. в рамках среднесрочного финансового плана были включены обязательства по капитальному ремонту социальной сферы, проведению мероприятий по пожарной безопасности. Эти новые направления будут иметь продолжение до 2010 г.

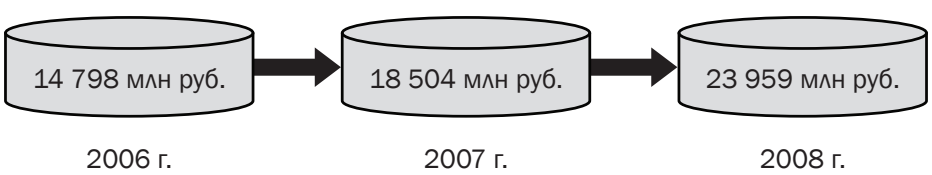
РАСХОДЫ КРАЕВОГО БЮДЖЕТА НА СОЦИАЛЬНУЮ СФЕРУ

Высокие социальные обязательства перед населением возникли в нашей стране в период благоприятной макроэкономической ситуации в мировой экономике. В обновленном бюджете на 2009 г. было сохранено финансирование всех ключевых социальных программ. Одним из приоритетов стала социальная поддержка наименее защищенных слоев населения (выделено 464 млрд руб.). Антикризисные расходы госбюджета и ЦБ на «повышение устойчивости банковской системы» составили 1,35 трлн руб. Образовавшийся дефицит бюджета был покрыт за счет Резервного фонда.

Несмотря на дефицит краевого бюджета, Правительство Ставрополья обеспечило в 2007 и 2008 гг. финансирование отраслей социально-культурной сферы (образование, культура, здравоохранение, социальная защита). В 2007 г. на эти цели было направлено 18504 млн руб., что выше уровня 2006 г. на 3706 млн руб. (на 25 %). В 2008 г. на развитие этих отраслей было направлено 23959 млн руб. (по сравнению с 2007 г. рост составил 29,5 %).

Рисунок 3

Рост расходов всех отраслей социальной сферы в 2006-2008 гг.



Отличительная черта расходов отраслей социальной сферы — наличие расходов на приобретение продуктов питания и медикаментов. Например, в 2006 г. на приобретение продуктов питания направлено 236,7 млн руб., в 2007 г. — 260,4 млн руб. которые были освоены на 99,2 %. На приобретение медикаментов в 2006 г. было израсходовано 236,2 млн руб., в 2007 г. — 276 млн руб. В бюджете 2008 г. данные расходы были увеличены на 229,6 млн руб., или на 42,8 %.

В кризисный период, учитывая сложившуюся ситуацию, на реализацию мер социальной поддержки отдельным категориям граждан были направлены значительные средства. Значительно вырос рост расходов в 2008 г. по сравнению с 2007 г., что обусловлено созданием территориальных органов социальной защиты населения, а также переводом расходов по предоставлению мер социальной поддержки отдельным категориям граждан на уровень краевого бюджета.

Отрасли, определяющие социальную политику, продолжают оставаться приоритетными при планировании расходов краевого бюджета.

Учитывая важность сельского хозяйства для экономики края, в принятом краевой Государственной Думой Законе «О бюджете Ставропольского края на 2009 год» в соответствии со статьей 31 Устава (Основного Закона), рекомендовано при уточнении показателей бюджета «...рассмотреть возможность выделения дополнительных финансовых средств в сумме 155 921 тыс. руб. на выплату субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям, на возмещение части стоимости приобретенных технических средств и оборудования для сельскохозяйственного производства». Кроме того, принято решение, что финансирование за счет средств краевого бюджета мероприятий по выполнению Соглашения от 2 марта 2007 г. № 2763-ГГ/Ф7[4], предусмотренных по подразделу «Бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства, не включенные в целевые программы» раздела «Коммунальное хозяйство», будет осуществляться после поступления в краевой бюджет средств из федерального бюджета на реализацию указанного Соглашения в полном объеме.

Общий объем доходов краевого бюджета в 2009 г. был утвержден на уровне 53,1 млрд руб. При планировании доходной части бюджета на 2010 г. специалисты ориентируются на умеренно оптимистичный вариант развития экономики Ставропольского края. По предварительным расчетам, объем консолидированного бюджета без учета целевых средств составит 51,5 млрд руб., краевого — 38,4 млрд руб.[5]

По итогам проведения публичных слушаний по проекту закона Ставропольского края «О бюджете Ставропольского края на 2010 год» принято решение сохранить на уровне 2009 г. объем бюджетных ассигнований по разделу «Социальная политика», включая расходы на поддержку общественных объединений ветеранов в Ставропольском крае.

---

[4] *Соглашение «О создании на территории Ставропольского края особой экономической зоны туристско-рекреационного типа», заключенное между Правительством Российской Федерации, Правительством Ставропольского края и администрациями городов-курортов.*

[5] *Ставропольская правда от 11 сентября 2009 г.*

Влияние мирового финансового кризиса негативно сказалось на работе предприятий различных форм собственности края. Многие вынуждены были пойти на сокращение объемов производства, продолжительности рабочей недели, а также рабочих мест. Оставшиеся без работы граждане обращаются в государственные органы для получения субсидий на оплату коммунальных услуг. Ожидается, что с ростом числа нуждающихся в социальной поддержке будут переданы на краевой уровень расходы на выплату субсидий по оплате жилья и услуг ЖКХ. За счет краевого бюджета предстоит финансировать также детские оздоровительные компании, несмотря на то, что ранее эти средства выделялись из фонда социального страхования.

Бюджет 2010 г. и последующих лет будет дефицитным. Планируется, что в 2010 г. он будет покрыт на 73,9 % за счет использования средств резервного фонда и Фонда национального благосостояния и на 26,1 % — за счет иных источников, в том числе за счет государственных заимствований., в 2011 г. — на 36,9 % за счет использования средств Фонда национального благосостояния и на 63,1 % за счет других источников, в том числе за счет государственных заимствований, и в 2012 г. — на 45,5 % за счет использования средств Фонда национального благосостояния и на 54,5 % — за счет иных источников, в том числе государственных заимствований[6].

Правительством России в 2009 г. был предусмотрен большой объем средств в качестве антикризисных мер — 300 млрд руб. Необходимо отметить, что рост расходов в стране обеспечивался за счет увеличения дефицита бюджета до 7,7 % ВВП.

Учитывая кризисные явления в экономике, в стране вынуждены приступить к сокращению социальных программ. В текущем году приоритетной задачей станет модернизация российской экономики. Если в 2009 г. на борьбу с безработицей было выделено из бюджета 43,5 млрд руб., то в бюджет на 2010 г. заложено около 36,3 млрд руб.

В настоящее время проводится реорганизация бюджетных структур Ставропольского края. Упразднены 35 входящих в структуру краевого министерства финансов территориальных отделов казначейского исполнения бюджета. В финансовых управлениях администраций городских округов и муниципальных районов созданы новые подразделения, которым переданы функции упраздняемых отделов.

Данное решение вызвано тем, что бюджетным кодексом РФ не предусмотрена возможность осуществления субъектами Федерации отдельных бюджетных полномочий муниципальных образований. Территориальные отделы с 2004 г. осуществляли (на основе заключаемых органами местного самоуправления с Минфином края соглашений) обслуживание лицевых счетов для учета операций по исполнению местных бюджетов. Новая схема исполнения местных бюджетов введена в действие с 1 января 2010 года[7].

---

[6] *Минфин нашел источники покрытия дефицита бюджета. Интервью заместителя Министра финансов Д. В. Панкина // Финансы. — 2009. — №3. — С. 3.*

[7] *Официальный сайт Министерства финансов Ставропольского края (www.mfsk.ru).*

В результате проведения бюджетной реформы в Ставропольском крае достигнуты следующие результаты:

— создана новая бюджетная система, позволяющая обеспечить повышение результативности бюджетных расходов и качество предоставляемых бюджетных услуг;

— осуществлен переход от управления бюджетными затратами к управлению результатами;

— повысилась ответственность и самостоятельность участников бюджетного процесса.

В сложившихся неблагоприятных финансово-экономических условиях Министерство финансов России приняло решение о прозрачности процедур планирования, использования и оценки бюджетных расходов. Такие меры распространены на региональный уровень. Учитывая, что доля социальных расходов в Ставропольском крае ежегодно возрастала, а средств на развитие экономики становилось меньше, решено ввести ограничения по расходам на содержание аппарата управления, на увеличение численности работников бюджетной сферы, на капитальные и текущие ремонты. В будущем при сохранении среднесрочного финансового планирования необходимо увеличить срок прогноза до 5-7 лет (по ст. 174 Бюджетного кодекса предусмотрен срок прогноза три года).

Библиография

1. Афанасьев, Мст. П., Кривогов, И. В. Модернизация государственных финансов: учебн. пособие / Мст. П. Афанасьев, И. В. Кривогов — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006.— 439 с.
2. Силуанов, А. Г. Финансовая поддержка регионов: вводятся новые правила // Финансы. — 2008 — № 10.
3. Улюкаев, А. В. Проблемы государственной бюджетной политики: научно-практ. пособие / АНХ при Правительстве РФ. — М.: Дело, 2004. — 543 с.
4. Хоминич, И. П. Государственный кредит: учебн. пособие / М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002.

Ключевые слова:
учебная библиотека,
учебный процесс,
качество образования,
библиографическое обеспечение

О. Ф. Козаева, *библиотекарь, преподаватель истории Якутского финансово-экономического колледжа им. И. И. Фадеева — филиала Академии бюджета и казначейства Минфина России*
*(**e-mail: olgakozaeva@gmail.com**)*

Роль библиотеки в учебной деятельности колледжа

к 80-летию Якутского финансово-экономического колледжа им. И. И. Фадеева — филиала ФГОУ ВПО «Академия бюджета и казначейства Минфина России»

«Две силы наиболее успешно содействуют воспитанию человека: искусство и наука. Обе эти силы соединены в книге.»
М. Горький

Учебная библиотека Якутского финансово-экономического колледжа им. И. И. Фадеева — филиала ФГОУ ВПО «Академия бюджета и казначейства Минфина России» — одна из старейших учебных библиотек Республики Саха (Якутия). Ее история началась 25 августа 1930 г., когда Президиум Центрального исполнительного комитета Якутской АССР постановил реорганизовать Якутский политехникум в несколько техникумов при народных комиссариатах, в том числе финансово-экономический — при Наркомфине. С тех пор техникум претерпел ряд преобразований. В 1930-1944 гг. он назывался финансово-экономическим, в 1944-1976 гг. — финансово-кредитным, в 1976-1993 гг. — финансовым, в 1993-2005 гг. — финансово-экономическим, а с 1 января 2006 г. колледж носит современное название.

За 80-летний срок своей деятельности колледж стал одним из самых престижных учебных заведений республики, поистине «кузницей финансовых кадров». Диплом Якутского финансово-экономического колледжа-филиала является гарантией высокого качества образования. Многие работодатели Якутии при подборе кадров отдают предпочтение специалистам с дипломом ЯФЭК. В этом есть и большая заслуга работников библиотеки. Обладая славной историей и богатым фондом учебной, учебно-методической, научной, справочной, научно-популярной и художественной

литературы, библиотека колледжа обеспечивает учебный и воспитательный процесс всеми формами и методами информационного, библиографического и библиотечного обслуживания. Безусловно, достижение нового качества образования во многом зависит от уровня библиотечно-информационного обслуживания студентов.

Якутский финансово-экономический колледж им. И. И. Фадеева — филиал Академии бюджета и казначейства Минфина России

За эти годы библиотека обслужила более 13 тыс. студентов как по очной, так и по заочной формам обучения. А студенты, получившие диплом с отличием, как правило, были постоянными активными пользователями библиотеки (табл. 1).

Таблица 1

Количество выпускников ЯФЭК за 2000 – 2009 гг.

Годы	Очное отделение	в т. ч. получившие дипломы с отличием	Заочное отделение	в т. ч. получившие дипломы с отличием	Всего	в т. ч. получившие дипломы с отличием
2000-2001	215	34	169	23	384	57
2001-2002	265	21	126	18	391	39
2002-2003	142	15	162	15	304	30
2003-2004	147	19	154	8	301	27
2004-2005	182	22	139	17	321	39
2005-2006	193	15	138	8	331	23
2006-2007	173	22	142	11	315	33
2007-2008	186	11	225	16	411	27
2008-2009	186	12	158	7	344	19
Итого:	1689	171	1413	123	3102	294

С 2005 г. администрация колледжа значительно увеличила количество выделяемых на приобретение учебной литературы и периодических изданий средств (табл. 2).

Таблица 2

Динамика состояния и пополнения фондов библиотеки

Показатель	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Общее количество учебно-методической литературы, в экземплярах	3616	3258	3752	3765	5469
Общее количество обязательной учебно-методической литературы, в экземплярах	2218	2548	2751	2873	4550
Поступление новой учебно-методической литературы: количество наименований общее количество экземпляров	 56 122	 93 345	 98 493	 55 695	 200 1704
Средства, выделяемые на приобретение учебно-методической литературы, тыс. руб.	20,1	70,3	78,9	144,2	841,6
Средства, выделяемые на приобретение периодической литературы, тыс. руб.:	105,9	164,0	179,9	258,9	233,9

Директор колледжа, Н. И. Куприянова, «Отличник финансовой работы», большое внимание уделяет комплектации фонда библиотеки научной, учебной и периодической литературой. В 2009 г. на пополнение фонда было выделено 1 млн 700 тыс. руб., из них уже освоено 1 млн 63 тыс. руб., в результате чего фонд библиотеки пополнился 4678 экземплярами учебной литературы.

Одним из приоритетных направлений в деятельности колледжа-филиала являются технические инновации. В решении актуальных и сложных проблем повышения эффективности педагогической и научно-исследовательской деятельности большая роль отводится информационному обеспечению. Так, до 2009 г. базы данных библиотеки создавались на основе однопользовательского варианта библиотечной программы MARC. В 2009 г. были выделены средства на приобретение нового программного обеспечения, теперь организация повседневной работы осуществляется в автоматизированной информационно-библиотечной системе на платформе программы «1С: Бухгалтерия 8». Внедрение в эксплуатацию этой системы позволило организовать деятельность библиотеки в едином информационном пространстве, а компьютеризация библиотечно-библиографических процессов создала все условия для более полного и быстрого предоставления информации пользователям, а значит и для повышения качества образования в целом. Также в 2009 г. заказаны электронные учебные издания по финансово-экономическим дисциплинам.

В разные годы учебной библиотекой заведовали Н. М. Заболоцкий, А. П. Атласова, А. В. Кугаевская, Н. К. Цыбина, Н. Я. Яныгина, Л. Д. Старцева. Сегодня библиотекой руководит Т. Ю. Минеева, «Отличник культуры РС (Я)», которая окончила Иркутское культурно-просветительное училище и в 1988 г. пришла в систему профессионального образования. Создав в библиотеке удивительно приветливую, душевную атмосферу, Т. Ю. Минеева сделала ее не только важным информационным ресурсом, но и культурно-образовательным центром. В начале каждого учебного года она проводит со студентами учебно-практические занятия «Библиотечно-библиографические уроки», на которых знакомит их с библиотекой, с имеющейся учебной литературой, с каталогами и картотеками. Кроме того, сотрудники библиотеки регулярно знакомят с новинками учебной литературы и периодикой предметно-цикловые комиссии колледжа.

Профессиональная подготовка студента, по мнению коллектива библиотеки — главная, но не единственная цель колледжа. Формирование и развитие гражданской позиции, патриотического сознания и правосознания, целостной личности, широкого кругозора — вот основные направления деятельности учебной библиотеки. Интересные, познавательные книжные выставки, нарядные и в то же время актуальные информационные стенды, красивые декоративные растения — все это создает комфортную обстановку для работы в читальном зале библиотеки.

Библиотека уделяет большое внимание выставочной деятельности. С 2008-2009 учебного года библиотека проводит цикл сводных стендовых выставок под названием «История финансов России», который включает такие темы, как «Становление российской финансовой науки в период Позднего Средневековья (XIV – XVII вв.)», «Исторические предпосылки возникновения финансовой теории и развития финансовой мысли в России», «Характеристика наиболее ярких представителей российской финансовой науки и их вклада в ее развитие». Цикл сводных выставок «Саха сирин суруйааччылара» («Писатели земли якутской») представлен следующими экспозициями: «Братья Семен и Софрон Даниловы», «Сивцев Дмитрий Кононович — Суорун Омоллоон», «Мординов Николай Егорович — Амма Аччыгыйа», «Яковлев Василий Семенович — Далан», «Золотарев Николай Гаврилович — Николай Якутский», «Пою мое Отечество — республику мою».

Ежегодно составляются совместные планы внеклассной работы, разрабатываются темы классных часов, лекций, бесед. Живой интерес у студентов третьих курсов вызвала викторина «Погружение в мир терминологии (экономический анализ, социология, политология)», подготовленная совместно с преподавателями О. Н. Климовой и О. Ф. Боковой. Цели и задачи викторины: закрепление пройденного материала, расширение кругозора студентов, повышение интереса к учебе, развитие творческого потенциала учащихся. К викторине были подготовлены выставки «Всегда в поиске», «Словарь — мудрая книга», стенд «Уча, мы сами учимся». Студенты разыграли сценки «Определи статус»». Здесь же была проведена деловая игра «Устройство на работу». Команде-победителю были вручены призы. Не остались без утешительных призов и проигравшие.

Кроме своей основной функции — учебной (обслуживание студентов), библиотека колледжа выполняет функции специальной библиотеки (обслуживание педагогического коллектива), технической (обслуживание вспомогательных служб) и публичной (организация работы со студентами, проведение тематических классных часов, бесед, предоставление учащимся художественной литературы, материалов для проведения различных тематических мероприятий). Библиотека пользуется популярностью не только у студентов нашего колледжа, но и у студентов других высших и средних специальных учебных заведений, так как здесь имеется огромное количество учебной и периодической литературы по экономике, бухгалтерскому учету, казначейскому делу, налогообложению, бюджетному учету, финансам и другим темам.

В читальном зале библиотеки колледжа-филиала

Можно с уверенностью сказать: библиотека Якутского финансово-экономического колледжа-филиала — это, по словам А. И. Герцена, «открытый стол идей, за которым каждый найдет ту пищу, которую ищет; это запасный магазин, куда одни положили свои мысли и открытия, а другие берут их в рост».

Ключевые слова:
денежно-кредитная система, валютная система, гривна, легкая литра, талер, история рубля, серебряный стандарт, золотой стандарт

А. И. Полищук, *к. э. н.,*
проф. кафедры «Деньги, кредит, банки»
Академии бюджета и казначейства Минфина России
(***e-mail: boroninala@mail.ru***)

Монетарная система России: история обособления и единства денежно-кредитной и валютной систем

Социально-экономическое развитие любой страны невозможно без существования денежного обращения и кредита. Изучение пятивековой истории развития денежной системы России, возникновения кредитно-банковской системы страны, исторического опыта подготовки и осуществления денежно-кредитных реформ имеет не только историографическое значение — оно чрезвычайно важно для успешного функционирования денежного хозяйства и финансов России в современных условиях.

Развитие денежно-кредитных отношений прошло три стадии: средневековую, классическую и современную. Первая стадия сформировала денежную систему и ростовщический тип кредитных отношений, вторая — привела к созданию банковской системы, третья стадия характеризуется стиранием границ между денежными, кредитными и финансовыми отношениями, которое связано, как нам представляется, с признанием ценности кредитных и декретных («бумажных») денег как финансовых инструментов, средств платежей для погашения долгов, уплаты налогов и авансирования процесса производства.

С правовой точки зрения стирание этих границ обусловлено тем, что деньги, финансы и кредит регулируются одновременно вещным и обязательственным правом. А сохранение обособления связано с существованием различных институтов, которые функционируют на денежно-финансовом рынке и регулируют денежно-кредитные, валютные и финансовые отношения. Концепция системного тотального единства денежно-кредитной, валютной и финансовой систем, которая предлагается в нашем исследовании, опирается на социальную историю, не устанавливая между этими системами отношений детерминизма или иерархии.

В настоящее время понимание единства денежной и валютной систем уже нашло свое отражение в банковском и валютном законодательстве: валюта как обобщенное понятие включает в свой состав национальную и иностранную валюту. И это юридический факт. Рубль является национальной валютой России. Но есть и исторические факты, подтверждающие единство валюты и денег. С этой целью остановимся на процессе формирования денежно-валютной системы и его научном осмыслении.

ИСТОРИЯ РУБЛЯ И ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ И ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМ

Начало формированию денежно-валютной системы России положил выпуск златников и сребреников. Первые монеты Древней Руси — «златники» и «сребреники»[1] — появляются на рубеже X и XI вв. Известны монеты князей Владимира I, Святополка и Ярослава. Усилиями ученых описаны 11 золотых и около 330 серебряных монет, выпускавшихся с 988 по 1019 гг в Киеве и Новгороде[2]. На них изображен великий киевский князь, трезубец — родовой знак Рюриковичей и герб Киевской Руси. Правда, сначала они перечеканивались из дирхем, или крупных монет Арабского халифата. Следовательно, деньги как дирхемы были известны на Руси и до татаро-монгольского ига, и в последующем валютная природа денег также сохранилась.

В первой половине X в. поступление на Русь «восточного» серебра уменьшается. Монеты начинают рубить и резать, а также принимать не на счет, а на вес. До середины X в. эта система денежно-весовых единиц существует как общерусская, а затем разделяется на две, северную и южную. В основе северной системы лежит гривна в 51,19 г, составляющая 1/4 позднейшего фунта. Гривна южной системы связана, скорее всего, с византийской литрой. Установлено, как согласовывались русские монеты X века с византийскими деньгами: 1 византийская литра (фунт) = 2 легких литры. Одна легкая литра = 163,728 г серебра; одна гривна = 68,22 г, т. е. примерно половина легкой литры. В дальнейшем вес гривны, как и рубля, стал приближаться к легкой литре, т. е. к половине фунта серебра.

Хотелось бы также несколько подробнее остановиться на истории рубля как национальной валюты, так как в условиях перестройки появились статьи, которые трактовали ее весьма вольно.

В Новгороде в XIII веке наряду с названием «гривна» стало употребляться название «рубль». Так называли новгородскую гривну, которая представляла собой слиток серебра длиной 14-20 см, с одной или несколькими вмятинами на «спинке» и весом примерно 200 г. Первое известное упоминание рубля относится к концу XIII века. О нем говорится в берестяной грамоте Великого Новгорода, датируемой 1281-1299 гг.

В настоящее время доказано, что гривны серебра и рубли имели одинаковый вес. Скорее всего, рубль обязан своим названием древней технологии, по которой серебро заливалось в форму в два приема — на платежных новгородских слитках хорошо заметен шов на ребре. Корень «руб», по мнению специалистов, означает край, кайма. Таким образом, термин рубль, скорее всего, следует понимать как «слиток со швом».

---

[1] *За весовую основу златника был взят византийский солид (вес около 4,15 г). Один из вариантов арабского дирхема весом около 2,9 г стал весовой основой сребреника.*

[2] *Сотникова М. П., Спасский И. Г. Тысячелетие древнейших монет России. Сводный каталог русских монет X-XI веков. — Ленинград: Искусство, 1983.*

Почему в последнее время стали считать, что слово «рубль» происходит от глагола рубить: мол, гривны серебра разрубались нашими предками на две части — рубли, а те в свою очередь рубились еще на две части — полтины? Версия о рубленой гривне вот уже почти двадцать лет «гуляет» в сети Интернет, приводится в учебных пособиях, хотя экономический потенциал России позволяет скорее отождествлять рубль с валютой, имеющей обеспечение нефтью, но никак не с рубленной пополам гривной. Все началось со статьи С. Дубинина: «Со второй половины XIII века в наш хозяйственный оборот и в наш язык вошел рубль. А до этого денежной единицей Древней Руси были гривны — слитки серебра. Из-за нехватки полноценных гривен, которые уходили на уплату долга Золотой Орде, слитки стали рубить пополам. Так и появился рубль»[3]. Строго говоря, к этому времени идея рубля как рубленой гривны уже содержалась в последней редакции «Советской энциклопедии», хотя в предыдущих изданиях, включая словарь Брокгауза и Эфрона, таких сведений нет.

Для изготовления рублей нужно было много серебра, а приисков на Руси в те далекие времена наши предки не имели. Поэтому рубли отливались из накопленных ранее запасов серебряных монет — дирхемов арабских государств, монет Византийской империи и города Херсонеса, а также из лепешкообразных германских слитков серебра, поступавших через Новгород, который стал для Древней Руси основным поставщиком серебра, так как сохранил наиболее стабильные связи с Западной Европой.

Поэтому скорее можно предположить, что «рубили» византийские монеты, чем гривны на рубли, возможно, поэтому рубли и гривны воспринимали как рубленную или легкую литру, либо просто как рубленый металл. Не исключено, что на закрепление термина «рубль» повлияла и индийская рупия (в переводе — серебро), имевшая в средние века весьма широкое хождение.

Период времени, охватывающий историю Руси XII, XIII и начала XIV в., получил название «безмонетного». Характер денежного обращения в это время наименее изучен. Видимо, в основе этого явления лежало прекращение поступления на Русь, не имевшую собственных серебряных разработок, серебра из-за рубежа.

С конца XIV века началась чеканка русской серебряной монеты — деньги. Ее вес равнялся 0,93 г, что соответствовало 1/200 гривны серебра. Чеканка денег связана прежде всего с именем великого князя Дмитрия Донского.

Видимо, факт существования половинчатых денежных единиц (например, на Руси — полтин) привел к мифу о том, что рубль весом 200 г — это рубленная пополам гривна, вес которой приближался к 400 г. Некоторые авторы дополняют эту «рублевую» мифологию новыми домыслами. «Инициатива чеканки серебряных монет принадлежит Дмитрию Донскому, который начал переплавлять в русские «гривны» татарскую серебряную «деньгу»[4]. Если соединить в единый текст различные предположения, то складывается любопытная картина производства рублей периода татаро-монгольского ига. Сначала Дмитрий Донской переплавлял татарскую «деньгу» в гривны, а затем рубил их пополам, чтобы меньше платить налогов. Возможно, он и переплавлял, не исключено, что и налоги платил порченой монетой, правда, если такие платежи принимали в виде дани и не рубили за отмывание денег головы.

---

[3] *Дубинин С., Мусатов В. Рубль рубленный, или три рецепта борьбы с инфляцией // Неделя. — 1989. — № 14.*

[4] *Беляева Ирина. Откуда пошли и рубли, и доллары // В большом городе. — 2003. — № 14.*

В 1534 году на Руси Еленой Глинской — матерью Ивана IV, была проведена денежная реформа, в ходе которой был введен запрет на все старые монеты (и замена их новой монетой — копейкой. В английском дневнике-словаре Ричарда-Джемса (член английского посольства 1618-1619 гг.) значение рубля как валюты характеризуют следующие пропорции, «котировки» и черты общерусского счета первой половины XVII в.: рубль = 100 копеек (33 алтына и копейка); алтын — 3 копейки; копейка — немного меньше двух английских пенсов[5].

В 1654 году при царе Алексее Михайловиче впервые были выпущены реальные рублевые серебряные монеты — «ефимки», перечеканенные из западногерманских талеров, таким образом, рубль имел валютную основу.

Определенный интерес с точки зрения доказательства тотального единства валютной и денежной систем представляют предложения «ученого человека», серба Юрия Крижанича, посетившего Россию в 1661 г. (период кризисных явлений в денежном обращении времен «Медного бунта») и предложившего создать в Русском государстве денежную систему с золотым рублем-дукатом[6], серебряными полтинами-талерами, билонной гривной и шестиной[7]. Этот проект не был осуществлен, но само предложение ярко иллюстрирует организацию денежно-валютной системы. Так, золотой «дукат» появился в России под именем «червонец» еще во времена Ивана III и, видоизменяясь, дожил до 1947 г.

В ходе денежной реформы Петра I рубль стал основной денежной единицей. Серебряные рубли чеканились в России в период 1704-1915 гг., а с 1769 г. в рублях стали выпускать бумажные денежные знаки (ассигнации, позднее — государственные кредитные билеты).

ПЕРВЫЕ ДЕНЕЖНО-ВАЛЮТНЫЕ СИСТЕМЫ

Названия, созвучные слову «деньги», в дохристианский период использовались в Греции («драхма»), а в начале первого тысячелетия — в Иране и других арабских странах: «диргем» переводится с персидского как единица веса, монета, деньги[8]. В XII в. на западе нынешнего Афганистана была налажена чеканка золотых и серебряных монет под названием «таньга» весом 10,76 г, ходивших по всей Индии. В русском языке тюркское слово «таньга» (тенга) превратилось в «денга», а затем — в категориальное понятие «деньги»[9].

Драхма — серебряная денежная единица Греции, равная 100 лептам (lepton — мелкая древнегреческая медная монета; сейчас ассоциируется с посильным вкладом в общее дело). Так называемая «русская драхма» равнялась 3,732 г серебра, а британская — 3,888 г. Денарий[10] (на латыни denarius) — основная денежная единица Рима с первоначальным весом 4,55 г серебра. Однако в историю монета вошла в инфляционном облике под названием «денарий кесаря». Во времена, когда в Палестине проповедовал Иисус Христос, в Риме правил Кесарь Тиберий, который отдал распоряжение о чеканке denarius с большой примесью меди. Считается, что Иуда получил плату за предательство именно такими деньгами.

---

[5] *Мельникова А. С. Русские монеты от Ивана Грозного до Петра Великого: история русской денежной системы с 1533 по 1682 гг. — М.: Финансы и статистика, 1989. — С. 31.*

[6] *«Дукатос» — название серебряных монет, которые выпускались с 1140 г. в Сицилийском королевстве. Впоследствии дукатами стали называться золотые монеты.*

[7] *Мельникова А. С. Русские монеты от Ивана Грозного до Петра Великого: история русской денежной системы с 1533 по 1682 г. — М.: Финансы и статистика, 1989. — С. 206.*

[8] *Персидско-русский словарь. — М.: «Русский язык». — 1983. — С. 623.*

[9] *Словарь нумизмата (http://www.numizm.ru/html/t/tan5ga_tenga.html).*

[10] *Нумизматический словарь. — 4-е издание. — Львов, 1980 (встречается написание динарий).*

Первой единой европейской валютной системой можно назвать систему, построенную на базе серебряного талера, в Индии в тот период также существовала денежная система, построенная на серебряной рупии. Поэтому мы считаем принципиальным опровергнуть суждение о том, что первая валютная система была основана на золотомонетном стандарте и юридически оформлена международным соглашением на Парижской конференции ведущих стран только в 1867 году.

Первая валютная система была основана на серебре и была известна в двух основных вариантах: на базе индийской рупии и европейского талера. В 1392 г. между немецкими городами, входившими в Ганзейский союз (возник в XIII-XIV вв. и просуществовал до 1669 г.)[11], был заключен первый в истории «Монетный союз» сроком на шесть лет. В начале XVI века сформировались материальные предпосылки для образования талерной валютной системы. В начальный период своего существования Ганза устраивает ярмарки и на Руси — в торговых городах Новгороде и Пскове. Талеры становятся валютой, используемой для внешней торговли.

С 1556 г. до середины XVIII века под названием «рейхсталер» талер был главной денежной и счетной единицей в пределах Священной Римской империи. В дальнейшем его вес и стопа постоянно менялись, но, тем не менее, он оставался валютой вплоть до объединения Германии в 1871 г.

Вывод о том, что монеты талеры пришлись по вкусу всему торговому миру, и с определенной поправкой во времени распространились со своими национальными названиями, можно считать совершенно верным. Именно серебряный талер, а не золото первоначально выполнял в полном объеме функцию мировых денег.

Очевидно, что денежная система развивалась параллельно с формированием финансовой, кредитной и валютных систем. Деньги являются меновой стоимостью, или «валютой», способной выполнять функцию средства обмена, функции масштаба цен, кристаллизации и сохранения стоимости, поэтому денежное обращение должно быть упорядоченым.

В начале XX века повсеместное внедрение золотого стандарта было обусловлено не только экономической необходимостью, но и теми материальными предпосылками, на которых мы остановимся подробнее, поэтому неудивительно, что после реформ 1922-1924 гг. «золотые» ожидания не сбылись. В результате денежных реформ 20-х годов была построена «типичная финансовая пирамида, в основании которой было золото, на нем — частично обеспеченные золотом доллары, на них — частично обеспеченные долларами фунты и, наконец, частично обеспеченные фунтами национальные валюты континентальной Европы»[12].

Одним из первых идею создания новой денежно-валютной системы, а следовательно, и идею утверждения нового валютного стандарта высказал Дж. М. Кейнс. Затем он предложил создать замкнутую платежную систему, которая должна была регулироваться Международным клиринговым союзом, выпускающим собственную денежную единицу («банкор»), но эти предложения были отвергнуты США. В 1962 г. Триффин издал работу «Латиноамериканская клиринговая палата и платежный союз», а в 1967 г. он высказал предложение по созданию Азиатского клирингового союза. В этот период в странах социализма функционировал переводный рубль.

Новый этап, связанный с формированием единой европейской валютной системы, начался в июле 1990 года и закончился выпуском евро.

---

[11] *Энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия, 1984. — С. 274.*

[12] *Мюррей Р. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества. — Челябинск, Социум, 2004. — С. 112.*

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Серебряный рубль в России чеканился с 1704 по 1915 гг. Первые бумажные денежные знаки появились в нашей стране в 1769 г. и просуществовали под названием «ассигнации» вплоть до 1843 г. История бумажных денег в России служит свидетельством тесной связи между денежно-кредитной и финансовой системами.

Первый проект бумажно-денежного обращения содержится в записках графа Я. И. Сиверса 1768 г., который не рассматривал роль эмиссионного банка в деле финансирования Государственного казначейства[13]. Видимо, поэтому план автора записок не дал толчка какому-либо законодательному акту. Таким толчком послужило внешнее обстоятельство, а именно начавшаяся Русско-Турецкая война (1768-1774 гг.), которая заставила правительство искать новые источники финансирования.

Под влиянием войны генерал-прокурор князь А. А. Вяземский составил проект выпуска 3 млн ассигнаций. Проект обратил на себя внимание Екатерины, и она поручила ему же составить подробный план, который князь и представил императрице[14]. Таким образом, правительству пришлось воплотить некогда предложенную П. И. Шуваловым, а затем детально разработанную Я. Е. Сиверсом идею введения в обращение бумажных денег.

В 1769 г. Екатерина лично участвовала в написании устава нового Ассигнационного банка и организовала выпуск новых платежных обязательств в виде 25-, 50-, 75- и 100-рублевых ассигнаций.

В 1768 г. были выпущены ассигнации, разменяемые на «ходячую» (медную) монету, первоначально на скромную сумму в 1 млн руб., увеличенную к концу 1769 г. до 2,6 млн руб. Правительству, которое стало на путь чрезмерных выпусков, трудно было остановиться: к концу царствования Екатерины II количество ассигнаций в обращении достигло приблизительно 150 млн руб., а их курс упал на 20-30 %. Возникновение бумажных денег и внедрение системы государственных заимствований в этот период относится к категории денежной реформы конфискационного типа.

Отрицательной чертой первых ассигнаций было отсутствие признака принудительности. Роль банков в выпуске ассигнаций была пассивной и состояла в том, что они принимали от правительства заготовленные ассигнации и определяли порядок и объем их выпуска. Из этого можно заключить, что ассигнационные банки нельзя назвать эмиссионными в современном понимании.

Ассигнации не были банкнотами в собственном смысле этого слова, по цели выпуска и способам обеспечения. На основе известных нам исторических данных можно утверждать следующее: ассигнации официально признавались государственным долгом. Из истории известно, что во всех отчетах, предоставляемых Екатерине, долг казны ассигнационному банку всегда помещался в числе внутренних государственных долгов. В конце 1783 г. долг Кабинета Ассигнационному банку составлял 4 млн рублей. В царствование Павла ассигнации были официально признаны государственным долгом и «высказаны были намерения к изъятию их из обращений», часть денег просто сожгли.

Император Павел выпускал монеты, на которых был написан девиз ордена тамплиеров: «Не нам, не нам, а имени твоему». Но история организации денежного

---

[13] *Курамзин А. И. Ассигнации и царствование Екатерины II // Русский вестник. — 1869. — № 5. — С. 217-219.*

[14] *Никольский П. А. Бумажные деньги в России. — Казань: Типография императорского Университета, 1892.*

обращения свидетельствует о том, что и в период царствования Павла обуздать инфляцию в полной мере не удалось. Так, не произошло полного отказа от использования ассигнаций. Переход к бумажно-денежному обращению уже состоялся, несмотря на неоднократные попытки введения серебряных[15] и золотых денежных единиц.

«ЗОЛОТО-ПАЛЛАДИЕВАЯ ЛИХОРАДКА» И ДЕМИФОЛОГИЗАЦИЯ РОЛИ ЗОЛОТА И ЗОЛОТОГО РУБЛЯ

В условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса и обеспечения устойчивости монетарной системы взоры экономистов и политиков обратились к рынку драгоценных металлов. Так, одна немецкая компания планирует выпустить в 2010 г. в трех экземплярах самую большую в мире монету из золота 999,9 пробы весом 3 333 тройских унций или 103,6 кг, стоимость которой составит 2,99 миллиона евро, или 897 евро в расчете на унцию.

Хотелось бы предостеречь против «золото-палладиевой лихорадки» начала XXI века. В 2009 г., в период кризисных явлений в экономике, многие частные инвесторы стали скупать золото, а спикер Государственной Думы Борис Грызлов предложил ввести в оборот российский рубль из палладия. По его мнению, это будет очень устойчивая валюта.

Памятные монеты из палладия были сделаны впервые в нашей стране, а затем во Франции. 13 сентября 1988 г. в обращение была выпущена ценная серия из пяти монет, в их числе «Сребреник Владимира» и палладиевая монета номиналом 25 руб. «Памятник князю Владимиру Святославичу».

Рынок драгоценных металлов состоит из следующих секторов: золота, серебра, платины, палладия и других металлов платиновой группы. Основным сектором является рынок золота. Такое положение обусловлено ролью золота как денежного товара. Однако на нынешнем этапе экономического развития делать валюту из драгоценного металла бессмысленно, и палладиевый либо золотой рубль может быть только коллекционным и доступным весьма ограниченному кругу лиц. В мире существует валютно-кредитный, а не металлический стандарт, кроме того, палладий — мягкий металл, и монеты будут быстро стираться. А чтобы перевести всю российскую наличность в палладиевую, потребуется около 15 тысяч тонн палладия. Для осуществления такого плана придется изымать этот металл с мирового рынка в течение примерно 60 лет.

Время господства золотого стандарта в мировой практике более чем в 15 раз короче основного монетарного периода, когда золото делило власть с серебром. В Ветхом завете 35 упоминаний золота и 370 — серебра, причем только четыре раза золото упоминается как денежная единица — сикль.

Система использования в качестве основного металла для выпуска монет высокопробного серебра изжила себя лишь во второй половине XVII века, но серебро сохраняло роль ведущей валюты до середины XIX.

---

[15] *По манифесту от 1 июля 1839 г. «серебряная российского чекана монета отныне и навсегда» устанавливалась «главной государственной платежной монетой», а государственные ассигнации оставались только «вспомогательным знаком ценности с определением им единожды навсегда постоянного курса» в 3 рубля 50 копеек бумажных денег за 1 рубль серебром, т. е. около 28,6 копеек серебра за бумажный рубль. В период с 1843 по 1852 гг. денежное обращение в России было относительно устойчивым. В конце 1856 г. размен денег был прекращен, кредитные билеты стали «декретными» деньгами с принудительным курсом.*

«Разнообразные и многосложные мены соделались бы весьма просты, если бы в государстве существовала исключительно одна только совершенная монета — серебро — и основанные на ней кредитные бумаги, тогда все вещи получили бы во внутреннем их обращении одну верную меру и переход их из одних рук в другие не затруднялся бы многосложными и часто обманчивыми расчетами»[16].

Большое значение для подтверждения единства денежно-кредитной, финансовой и валютной систем Российской империи могут иметь секретные протоколы, или деятельность секретного Комитета финансов[17], учрежденного 27 сентября 1807 года. Именно этот комитет рассматривал проекты так называемых денежных реформ — «серебряной» Канкрина и «золотой» Витте. В период рассмотрения этих мероприятий реформы получили менее броские, но более точные названия: проект реформы денежного обращения 1841-43 гг. «Об обмене ассигнаций и введении в обращение кредитных билетов» и проект реформы 1895-1897 гг. «О введении золотого обеспечения кредитных билетов».

Почему же до сих пор эти реформы именуются «серебряными» и «золотыми»? Для внедрения серебра и золота существовали определенные материальные предпосылки, связанные с возможностью Великобритании использовать золото колоний, а затем с открытием новых золоторудных месторождений в России и США. Золотая лихорадка, Клондайк стали символами этих изменений.

К древнейшим золоторудным районам мира относятся многие районы не только Российской империи и СССР, но и современной Российской Федерации. На территории Сибири месторождения золота разрабатывались чудскими племенами с конца III тысячелетия до нашей эры. На знаменитом в прошлых столетиях Змеиногородском руднике «... чудь, охочая до горной работы, сию жилу уже вскрыла». Правда, Киевская Русь своих источников золота не имела. При Иване III сырье для золотых монет было привозным.

Попытки поиска золота и других драгоценных металлов предпринимались при Иване Грозном, а царь Федор Иоаннович в 1595 г. направил в Италию «опасную грамоту» с приглашением мастеров, умеющих находить и плавить золотую и серебряную руду.

При Петре I появились чеканные медали с надписью «из злата домашнего», что свидетельствовало о наличии у России собственного золота.

В 1677 г. были получены первые указания на существование золотой руды в Нерчинском крае. В 1714 г. мастер Иван Мокеев (до этого он работал на Московском монетном дворе) по личной инициативе провел анализ состава серебра Нерчинских рудников и нашел в них примеси золота. «Домашнее» золото из нерчинских серебряных руд при Елизавете Петровне и Екатерине Второй успешно извлекалось сначала под руководством И. А. Шлаттера, а затем Мусина-Пушкина.

По одной версии, промышленная добыча золота в России впервые началась в 1735 г. на Алтае в Змеиногородском руднике. По другой — золото стало добываться попутно при обработке серебряных руд с 1704 г. в Нерчинске, а с 1729 г. на Колывано-Воскресенских заводах, которыми владел А. Демидов. Добычу меди также организовал А. Демидов, но в 1744 г. на Алтай была направлена правительственная комиссия, и эти заводы были изъяты в ведение кабинета ее Величества.

---

[16] *Сперанский М. М. План финансов / Золотые страницы финансового права. — Том 1. — М.: Статут, 1998 — С. 71-72.*

[17] *Деятельность секретного комитета не была оформлена до 1906 года, см. «История денежных реформ в России XVI-XX вв.» Каталог историко-документальной выставки — М.: 2002.*

В XIX веке основное количество золота стало добываться уже из россыпей. В 1825 г. на Урале действовало около 200 приисков россыпного золота. В том же году в России появился новый научно-технический печатный орган — «Горный журнал», который и донес до нас все основные моменты истории развития золотодобывающей промышленности в нашей стране.

Несмотря на открытие и разработку многих богатых месторождений золота, экономика России была не настолько сильна, чтобы даже значительный приток золота во время «золотой лихорадки» 1846-1848 гг. помог существенному укреплению денежно-кредитной системы.

До кризиса золотодобыча велась в 28 регионах России силами 700 предприятий, на долю государственных предприятий в отрасли приходилось лишь 1 % добычи золота. Начиная с 1992 г. проводилась политика передачи золотого запаса из Госфонда в Банк России.

История системы золотого монометаллизма с устойчивым золотым обращением в России ограничивается менее чем двадцатилетним периодом (со времен реформы Витте до Первой мировой войны). Однако устойчивость денежного обращения и в эти «золотые годы» покоилась лишь на внешнем благополучии бюджета. Недоверие к русским финансам и состоянию экономики России заставляло правительство в течение всего периода действия золотомонетного стандарта укреплять золотое обеспечение. Несмотря на высокую обеспеченность золотого рубля, со стороны иностранцев также не было доверия к нему. Внешние займы и торговые операции России осуществлялись в иностранной валюте.

В СССР была создана денежная система закрытого типа, провозглашен принцип валютной монополии. Возвращение к золотому стандарту в 1922-1924 гг. принято считать разумной мерой. Но, увы, Россия, как и Великобритания, совершила роковую ошибку, приняв решение о возврате не только к золотому стандарту, но и к прежнему, высокому курсу рубля.

В результате пришлось отказаться от «золотых» принципов денежной реформы. В 1928-1932 гг. объем денежной массы вырос в пять раз. В этих условиях государство было вынуждено ввести карточную систему обеспечения населения продуктами питания и промышленными товарами. Если бы классический золотой стандарт был установлен на более низком уровне, возможно, удалось бы смягчить последствия перехода от НЭПа к карточной системе в России, а на Западе — последствия Великой депрессии.

Развитие монетной и кредитной систем привело к тому, что к началу XX века формы денежного и кредитного обращения стали тесно сплетены друг с другом и находятся под постоянным взаимным влиянием.

В научной литературе этот процесс наиболее точно описан В. Железновым в 1912 г. «Мы видели, что формы денежно-кредитного обращения тесно сплетаются друг с другом, образуя сложную систему, отдельные части которой находятся под постоянным взаимным влиянием. Металлические деньги образуют теперь только основу денежного обращения, над которой возвышается грандиозный механизм кредитных операций. И банковская деятельность, рассмотренная в целом, не исчерпывается одними заемными и ссудными операциями, а включает в себя, как необходимую составную часть, и регулирование денежного обращения. Поэтому деньги сами по себе, кредитные отношения сами по себе, вырванные из общей связи, не могут быть как следует выяснены и поняты. В особенности в применении к переживаемой нами эпохе хозяйственного развития правильнее говорить не о денежном и кредитном обращении, а о денежно-кредитной системе, как едином целом»[18].

[18] *Железнов В. Очерки политической экономии. — М: Типография И. Д. Сытина, 1912. — С. 666-667.*

В XXI в. процесс конвергенции и дивергенции отдельных сегментов монетарной системы продолжается. Современная монетарная система, рассмотренная широко, включает в себя денежно-финансовый рынок, на котором происходит торговля денежно-финансовыми активами. Денежно-финансовый рынок делится на ряд параллельных рынков: денежный рынок иностранной валюты и межбанковских кредитов, рынки ценных бумаг, банковских услуг и производных финансовых инструментов.

В перспективе термин «монетарная система» следует трактовать как реализованную на практике концепцию системной тотальности первоначально самостоятельных сегментов. Процесс конвергенции и дивергенции монетарной системы во многом определяется не столько границами обеспечения потребностей в ликвидных источниках и капитальных затратах, сколько стиранием границ между национальной денежной и валютной системами, а также превращением банковской системы организации безналичных расчетов в платежную систему, базирующуюся на развитии новых технологий электронных переводов.

Библиография

1. Энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия, 1984.
2. Персидско-русский словарь. — М.: «Русский язык», 1983.
3. Дубинин, С., Мусатов, В. Рубль рубленный, или три рецепта борьбы с инфляцией// Неделя. — 1989. — № 14.
4. Железнов, В. Очерки политической экономии. М: Типография И. Д. Сытина, 1912.
5. Мельникова, А. С. Русские монеты от Ивана Грозного до Петра Великого: история русской денежной системы с 1533 по 1682 г. — М.: Финансы и статистика, 1989.
6. «История денежных реформ в России. XVI-XX вв.»: Каталог историко-документальной выставки. — М., 2002.
7. Сотникова, М. П., Спасский, И. Г. Тысячелетие древнейших монет России: Сводный каталог русских монет X-XI веков. — Ленинград: Искусство, 1983.
8. Сперанский, М. М. План финансов / Золотые страницы финансового права. Том 1. — М.: Статут, 1998.
9. Мюррей, Р. Государство и деньги. Как государство завладело денежной системой общества. — Челябинск: Социум, 2004.
10. Усоскин, В. М. Теории денег. М.: Мысль, 1976.
11. Хайек, Ф. Частные деньги. — М.: Институт Национальной Модели Экономики, 2002.

Н. П. Обухов

Инновационное развитие как магистральный путь выхода из кризиса

В статье рассматриваются технологические инновации как источник роста производительных сил общества. Обосновывается положение о том, что структурный кризис возникает тогда, когда старая структура экономики в целом приходит в конфликт с запросами новой технологии. Перечислены меры государственной поддержки по созданию условий для широкого внедрения технических инноваций. Отмечается, что особенность перехода России к инновационному типу экономики состоит в том, что ей предстоит одновременно решать задачи догоняющего и опережающего развития.

Ключевые слова: инновации, экономический рост, кризис, научно-технический прогресс, модернизация

N. Obukhov

Innovations-Based Development as a High Way Out of the Crisis

The article author examines the technological innovations and considers them to be a source of growth for the productive forces. The author maintains that the crisis within the infrastructure emerges when the old infrastructure as a whole is in conflict with the demands and requirements associated with the new technology use. He presents a list of measures the government should take in order to create an environment that would be favorable for the mass introduction of the innovations into the economy. The author notes that one of the particular features of the Russian transition to the innovations-based economy is the fact that the country has to deal with the issues that arise from the necessity to introduce changes into the fields that are underdeveloped while taking efforts not to lag behind the developed countries or even surpass the competitors in other fields.

Key words: innovations, economic growth, crisis, scientific and technological progress, modernization

---

Н. И. Малис, И. В. Горский

Налоговая политика России: перспективы роста доходов бюджета

Материал посвящен современным проблемам налогообложения России в свете формирования налоговой политики как одной из важнейших задач государственного управления. Проведен анализ динамики доходов бюджетной системы, прежде всего поступления налогов, администрируемых ФНС. Сделаны обоснованные предложения по изменению порядка расчета налога на прибыль, НДФЛ и других налогов с целью роста доходов бюджета. Обозначены меры по совершенствованию налогового контроля. Отмечено, что сбалансированная налоговая политика должна обеспечивать сочетание интересов бизнеса и общества, поддержание экономической эффективности налогообложения.

Ключевые слова: доходы бюджета, налоговая политика, налог на прибыль, НДС, НДПИ

N. Malis, I. Gorsky

The Russian Tax Policy: the State Budget Revenue Growth Prospects

The article describes the issues that relate to the current Russian tax policy formation process. To form a tax policy is one of the main problems the Russian government has to solve. The article authors examine what changes have been observed in the collection of budget revenue, first of all, in the tax collection schemes administered by the Federal Tax Service. The authors make suggestions that relate to the changes to be made in the profit tax collection system, individual income tax collection system, and other tax type calculation schemes in order to improve the budget revenue figures. The authors describe which steps should be taken in order to improve the tax collection supervision system. The authors note that the balanced tax policy should be constructed in such a way that the interests of the businesses and the wide public are taken into account and the economic efficiency of the tax collection system' operation is maintained.

Key words: budget revenue, tax policy, profit tax, VAT, extraction tax

---

Ханно Бек, Дирк Венцель

Процедура признания неплатежеспособности стран Европейского союза

Похоже, заканчивается глобальный финансовый кризис, но назревает очередной, возможно, еще более серьезный — кризис платежеспособности стран-членов ЕС. Многие государства-члены Европейского Союза сталкиваются со значительными финансовыми трудностями при покрытии своего бюджетного дефицита и производстве выплат по внешнему долгу, и Греция — это всего лишь наиболее явный пример из длинного списка стран со схожими проблемами. Удивительно, что правовой базы для разрешения подобных проблем не существует ни в своде европейских законов, ни в международном праве, несмотря на то, что, если взглянуть на проблему ретроспективно, список стран-банкротов окажется довольно внушительным. В современной экономической науке почти нет статей на данную тему. Поэтому цель настоящей работы — обсудить, каковы должны быть критерии для определения, является ли государство банкротом, когда такое банкротство наступает, кто должен возмещать финансовые потери, как могут организовать программу поддержки международные учреждения и организации, какие реформы следует провести в странах-банкротах, чтобы предотвратить возникновение подобной ситуации в будущем. И, наконец, самое главное — какие правила и нормы на институциональном уровне должны быть включены в прочный и устойчивый общеевропейский свод законов о банкротстве? Кроме того, в работе обсуждается частная проблема неплатежеспособности государства, состоящего в валютном союзе.

Ключевые слова: финансовый кризис, государственный долг, банкротство государства, евро, общеевропейский свод законов о банкротстве

Prof. Dr. Hanno Beck, Prof. Dr. Dirk Wentzel

The European Union Insolvency Recognition Procedure

The international financial crisis seems to be over, but the next and probably more severe crisis is building up fast: The possible bankruptcy of member states of the European Union. Since many states in the EU have serious difficulties to finance their budget deficits and pay for their external debt, Greece is only the most prominent example of a long list of countries

with similar problems. It is a surprising observation that there is no legal provision for such a case, neither in the European Treaties nor in international law, even though historically the list of state bankruptcies is quite long. And also in modern economics, there are almost no articles dealing with this issue. Therefore the intention of this paper is to discuss criteria if and when a state becomes insolvent, who has to pay for the financial damage, how support by international institutions and organizations could be organized, what kind of reforms have to be implemented in these states in order to prevent and avoid similar difficulties in the future, and, finally and most important, which institutional regulations have to be included into a credible and sustainable European Insolvency Code (EIC). In addition to these issues, this paper discusses the specific problem of state bankruptcy within a currency union.

Keywords: financial crisis, public debt, bankruptcy of states, Euro, European Insolvency Code (EIC)

П. Е. Жуков, О. А. Исаакян

Зависимость российского рынка ценных бумаг от макроэкономических показателей и мировых индексов

В работе представлены результаты многофакторного анализа российского рынка ценных бумаг, цель которого заключалась в выявлении связи индекса РТС с основными показателями социально-экономического развития России, а также с индикаторами мировой финансовой системы. Результаты корреляционного анализа за период 2005–2009 гг. подтверждают выдвинутые в статье гипотезы о том, что существуют устойчивые зависимости как между российским рынком акций и макроэкономическими индикаторами развития страны, так и между финансовыми рынками различных стран. Определены временные лаги, для которых эти зависимости максимальны.

Ключевые слова: фондовый рынок, волатильность финансовых рынков, эффективность финансовых рынков, антикризисная политика, мировые биржевые индексы, макроэкономические показатели России

P. Zhukov, O. Isaakyan

The Interdependency of the Russian Security Market and the Macroeconomic Indicators and International Market Indexes

The article authors present the findings of the multi-factor analysis made of the Russian securities market. The aim of the analysis performed is to determine whether the changes in the RTS index, the changes in the main indicators of the Russian social and economic development and the changes in the world financial system indicators are interdependent. The findings of the correlative analysis made of the data that was collected within the period of 2005-2009 demonstrated that there was a persistent interdependency between the state of the Russian stock market and the Russian macroeconomic development indicators and between the indicators found on the financial markets of various countries. The article authors determine what the time lags are where the indicators' maximal value is observed.

Key words: stock market, financial market volatility, financial market efficiency, international stock indexes, Russian macroeconomic indicators, measures taken to cope with the crisis

---

С. Н. Гагарина

Формирование тарифов на основе прогнозирования финансовых потребностей организаций ЖКХ

В статье дана оценка технического и финансового состояния жилищно-коммунальной сферы, отражена динамика системы ее финансирования. Рассмотрены методы прогнозирования финансовых потребностей и обоснована необходимость учета фактора неопределенности в процессе разработки прогноза. В условиях дефицита финансовых ресурсов организаций, предоставляющих жилищно-коммунальные услуги, предлагается использовать современный инструмент финансового менеджмента — бюджетирование.

Ключевые слова: жилищно-коммунальная сфера, прогнозирование, финансовые потребности, бюджетирование

S. Gagarina

Formation of a Table of Charges based on Forecast Made of the Housing and Utilities Sector Organizations' Financing Requirements

The author of the article examines the situation in the housing and utilities sector from the technical and financial point of view and describes the changes made to the system of financing within the sector. She examines the methods to be used in order to make forecasts of the sector organizations' financing requirements and proves that the uncertainty factor should be taken into account when making the forecasts. Due to the shortage of the financial resources available to the organizations within the sector, it is suggested that such a modern financial management instrument as budgeting should be used.

Key words: housing and utilities sector, forecasts, financing requirements, budgeting

---

К. Е. Захаров

Государственный финансовый контроль: подходы к оценке эффективности

В условиях глобального финансового кризиса усиливается роль государственного финансового контроля как метода эффективного управления общественными финансами. В статье рассматриваются концепции определения эффективности финансового контроля, разработанные западными экономистами, а также методы оценки эффективности государственного финансового контроля, предложенные российскими учеными В. Жуковым и С. Опенышевым, М. Мельник, Ю. Ворониным. Проанализированы методологические и теоретические подходы к оценке эффективности государственного финансового контроля с выбором соответствующих критериев и показателей.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, управление общественными финансами, эффективность, эффективность бюджетных расходов

K. Zakharov

State Financial Control: the Approaches towards the Efficiency Level Assessment

The role the state financial control system plays in the economy becomes more significant during the global economic crisis. The state enforcement measures are seen as a method to be used in order to efficiently manage the public finance sector. The article author examines the approaches that are used in order to assess the state control system operational efficiency level by the Western economists and the methods suggested by the Russian

researchers V. Zhukov, S. Openyshev, M. Melnik and Yu. Voronin. The criteria and indicators used as well as the methodology and the theory behind the approaches are analyzed.
Key words: state financial control, efficiency of the budget funds' use, efficiency of the state financial supervision system

---

Д. А. Поспелов

О безопасности как экономической категории

Растущая аварийность объектов техносферы — заметная негативная тенденция последнего десятилетия. В статье проанализированы основные причины этого явления, прежде всего — крайне неудачное включение требований безопасности в рыночные механизмы оптимизации прибыли. Отмечается, что построение критериев безопасности с учетом их безусловного выполнения в условиях рынка — крайне сложная проблема. Простое увеличение штрафных санкций вряд ли позволит ее решить, поскольку заинтересованные в прибыли участники рынка сами формируют критерии безопасности. Оставлять эту проблему нерешенной означает и дальше провоцировать разработку аварийноопасных проектов.
Ключевые слова: аварийность объектов техносферы, безопасность, критерии безопасности, компенсации, риски, цена жизни

D. Pospelov

On Security as an Economic Category

The accident rate growth in the industrial infrastructure facilities is a conspicuous negative trend observed throughout the last decade. The article author examines the key reasons why this happens. According to the author, the main reason for this is the fact that the security regulations have not become an integral part of the profit optimization schemes found on the market. The author states that it is extremely difficult to form the safety criteria and make the market players observe the safety rules at all times. It is unlikely that more strict sanctions would help us resolve the issue as the market players seeking more profit form the safety criteria on their own. If we do not cope with the problem, it would mean that we would not prevent the designers from constructing the accident-prone facilities.
Key words: accident rate, technical facilities, security and safety, safety criteria, compensation, risks, the value of life

---

Е. Ю. Диркова

Вклад в простое товарищество деловой репутацией и деловыми связями

Статья посвящена методологии бухгалтерского учета операций по договору простого товарищества, вкладом в которое является деловая репутация и деловые связи. Гражданское законодательство допускает такой вклад со стороны юридического лица. Однако до настоящего времени эта тема должным образом не исследована. Примечательно, что раздел результатов совместной деятельности по «репутационной» схеме позволяет преодолеть запрещение дарения между коммерческими организациями и имеет весьма привлекательные налоговые последствия. Тем не менее, подобные сделки считаются рискованными.
Ключевые слова: простое товарищество, деловая репутация и деловые связи, вклад в совместную деятельность, запрет на дарение

E. Dirkova

Goodwill and Business Connections as a Contribution into the Operations of a Joint Adventure

The article author dwells on the methods used in accounting when the transactions are made by a joint adventure. The goodwill and the business connections form the contribution into its operations. No provision of the Civil Code prohibits the physical entities from making such contributions. However, no researcher to date has made proper analysis of the issue. It is noteworthy that the partition scheme where the goodwill is taken into account can help overcome the provision where it is stated that it is prohibited for a business organization to issue a deed of gift to another business organization and the taxation terms are quite attractive in this case. Nevertheless, such transactions are deemed to be risky.

Key words: joint adventure, goodwill, business connections, contribution into the operations of a joint adventure, prohibition to issue a deed of gift

---

И. С. Егорова

Аудит управленческого учета как инструмент повышения эффективности хозяйствования

Статья посвящена вопросам расширения спектра сопутствующих услуг аудиторской организации посредством включения в их структуру аудита бухгалтерского управленческого учета экономического субъекта. Уделено внимание причинам слабого распространения такого учета на отечественных предприятиях, даны практические рекомендации по особенностям использования фактических методов аудита. Сделаны предложения по применению вероятностного подхода посредством построения дерева целей и дерева решений на основе письменной информации по результатам аудита. Приведены примерные формы рабочих документов в части планирования и процедур тестирования оценки корректности управленческого учета.

Ключевые слова: аудит, управление, эффективность, бухгалтерский управленческий учет, управленческое решение

I. Yegorova

Managerial Accounting Audit as a Tool Used to Improve the Business Operational Practices

The article author dwells on broadening the scope of the financial services rendered by the audit firms to the business entities by adding the managerial accounting-related services to the services list. The author describes the reasons why the managerial accounting is rarely done by the Russian businesses. She gives recommendations as to how one should use the audit methodology when dealing with the factual information analysis. The article author suggests that the probability-based approach be used in order to construct an objectives tree and a decision tree based on the information gathered in written form while performing the audit. The author includes into the article the templates of the forms used to check the managerial accounting procedure correctness and to make plans when going on through the procedure.

Key words: audit, management, efficiency, managerial accounting, managerial decision

---

В. И. Оселедец, И. В. Оселедец, Д. А. Поспелов

Предсказание двух и более финансовых рядов с помощью диагональной корреляции их совместной предыстории

В работе предлагается подход к решению задачи о прогнозе будущих цен при некоторой известной истории курса акций. В качестве критерия качества оценивается вероятность прогноза направления изменения цены. Показано, что при подобном прогнозировании на основе анализа предлагаемой диагональной корреляции (кросс-корреляции) двух курсов акций в периоды волатильности (т. е. в кризисные моменты) можно предсказывать знак изменения с точностью 75 %. В то же время оговариваются и ограничения метода: в периоды покоя качество предсказания остается на уровне не выше 50 %. Метод легко обобщается и на большее число курсов акций.

Ключевые слова: финансовые ряды, прогноз курсов акций, диагональная корреляция

V. Oseledets, I. Oseledets, D. Pospelov

Predictions Made for Two or More Financial Series via the Diagonal Correlations Made to Their Common Past History

The article authors offer an approach to be used when predictions are made of the future stock price provided that there is some data on the stock market price history. Estimates are made of the probability figures in the forecasts made of the dynamics of the stock price formation, and the criterion of quality of the method is the extent to which the estimates are correct. The authors show that if the diagonal (or cross)-correlation-based method is used in order to make the predictions for the two shares' price formation dynamics in the period of high volatility (that is, in the period of a crisis), the direction in which the change curve goes are correct in the 75% of the total number of cases. However, the limitations of the method are also identified. The forecasts are correct in not more than 50% of all cases in the calm market periods. The method can be easily adjusted to be used to make forecasts for a larger number of shares.

Key words: financial series, stock price forecast, diagonal correlation

---

А. И. Буравлев, В. В. Сердюков, Н. А. Сердюкова

Финансовое регулирование высокотехнологичного сектора экономики России и его эффективность

В работе анализируются кризисная ситуация 1998–2000 гг. и современный глобальный финансово-экономический кризис с точки зрения их воздействия на наукоемкие отрасли экономики России. Для обеспечения конкурентоспособности высокотехнологичного сектора экономики РФ предлагается использовать механизм межотраслевой корректировки финансирования экономики. Статья написана на основании анализа Проекта долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации, отчетного доклада МВФ за 2009 г., материалов Института развития фондового рынка.

Ключевые слова: наукоемкие отрасли экономики, финансово-экономический кризис, межотраслевая корректировка финансирования экономики

A. Buravlev, N. Serdyukova, V. Serdyukov

Financial Regulation Planning for the Russian High-Technology Sector and its efficiency

The article authors examine the impact the 1998-2000 Russian financial crisis and the 2009 global financial crisis have made upon the Russian economy's knowledge-based

sectors. It is suggested that in order to become competitive, the Russian high-technology sector should use an inter-sectoral adjustment mechanism when building the financing schemes. The work is based upon the analysis performed in the Long-Term Forecast for the Scientific and Technological Development of the Russian Federation, the IMF Annual Report 2009, and the research findings presented by the Institute for the Stock Market Development.
Key words: knowledge-based sectors of the economy, financial crisis, inter-sectoral adjustment mechanism, financing

---

Е. П. Терновская, М. М. Новосельцева

Формирование кредитной политики коммерческого банка

В статье рассмотрены вопросы, связанные с проблемой формирования эффективной кредитной политики коммерческих банков. Дана оценка кредитной активности российского банковского сектора в условиях финансового кризиса. Отмечена тенденция активизации иностранных банков на рынке кредитных услуг. Авторы провели анализ особенностей формирования кредитной политики иностранных банков на российском рынке и предложили направления совершенствования кредитного процесса, которые могут повысить эффективность кредитной деятельности российских банков и их воздействие на устойчивое развитие экономики.
Ключевые слова: кредитная политика, коммерческие банки, кредитный портфель, риски кредитования

E. Ternovskaya, M. Novoseltseva

Commercial Banks' Loan Policy Formation

The article authors examine the issues related to the formation of an efficient loan policy in the commercial banks. They make their assessment of the Russian banking sector's loan business-related activities during the financial crisis and note that foreign banks are becoming increasingly proactive in the loan market, and this constitutes a trend. The article authors examine the specifics of the foreign banks' loan policy formation process. They suggest the measures to be taken to improve the loan process, to make the Russian banks' loan business efficiency level higher and contribute to the sustainable development of the economy.
Key words: loan policy, commercial banks, loan portfolio, credit exposure

---

Демчук О. А.

Трактовка понятийного аппарата инвестиционно-банковской деятельности

Статья посвящена теоретическим вопросам инвестиционной деятельности банков и, в частности, ее недостаточно изученной составляющей — инвестиционно-банковской деятельности. На основе анализа зарубежной и российской законодательной практики, научных трудов, а также обычаев делового оборота автор дает определение инвестиционно-банковской деятельности, приводит классификацию ее видов, основываясь на критерии «опосредование движения капитала», и высказывает предложения по совершенствованию правового регулирования этой области.
Ключевые слова: инвестиционно-банковская деятельность, инвестиционный банк, андеррайтинг, инвестиционное консультирование, консультирование по сделкам слияний/поглощений

O. Demchuk

The Investment Banking Conceptual Framework Interpretation

The article author dwells on the theory of investment and, in particular, on the investment banking — a field that has not been fully examined yet. He suggests his own definition to the term investment banking, gives his own classification of the types of such activities and uses the "capital circulation mediator" criteria when building the classification. His work is based upon the analysis of the Russian and foreign best practices gained in the field of law, the analysis of the research work and of the usual business practices. He also makes suggestions on how the relevant legal base can be improved.

Key words: investment banking, investment bank, underwriting, investment consulting, M&A consulting

---

Е. Г. Хоришко

Развитие бюджетного процесса в Ставропольском крае

В ходе бюджетной реформы, проведенной в России, был осуществлен переход от управления бюджетными затратами к управлению результатами, что является главным достижением бюджетных властей в условиях рецессии, когда сокращаются налоговые поступления и увеличиваются социальные расходы. В настоящее время в регионах создана новая бюджетная система, позволяющая обеспечить повышение результативности бюджетных расходов и качество предоставляемых бюджетных услуг. В статье рассматриваются результаты бюджетной реформы на примере Ставропольского края.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная реформа, финансы, региональная политика, Ставропольский край, социальная сфера, антикризисная политика

E. Khorishko

Development of the Stavropol Region Budget Process

The article author examines the results of the budgetary reforms conducted in the Stavropol Region. The budget expenditure management was replaced by the relevant result-oriented management in the course of the Russian budgetary reforms. This is a major achievement made by the Russian regulatory bodies in the period of recession when the amount of collected taxes becomes smaller and the expenditure in the social sphere rises. A new budget system is operational in the regions today. Its efficiency level is higher when it comes to the budget funds use scheme formation and it offers better services.

Key words: budget, budget reforms, finance, regional policy, Stavropol Region, social and community sector, policies implemented to cope with the crisis

---

О. Ф. Козаева

Роль библиотеки в учебной деятельности колледжа

Статья написана к 80-летию Якутского финансово-экономического колледжа им. И. И. Фадеева — филиала ФГОУ ВПО «Академия бюджета и казначейства Минфина России». В ней раскрывается роль библиотеки колледжа в современном учебном процессе, а также дается краткая историческая справка о библиотеке.

Ключевые слова: учебная библиотека, учебный процесс, качество образования, библиографическое обеспечение

O. Kozaeva

A Role Libraries Play in the Teaching and Learning Process Organized in Postsecondary Schools

The article is meant to mark the 80th anniversary of the Fadeev Yakutsk Economist Training Postsecondary School which is a branch of the Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation. The author dwells on the role a library plays in the teaching and learning process designed by a modern postsecondary school. She also gives a brief account of the Yakutsk School library history.

Key words: education institution library, teaching and learning process, quality of provision, bibliographic resources and tools

---

А. И. Полищук

Монетарная система России: история обособления и единства денежно-кредитной и валютной систем

Тема статьи — история становления денежной системы России. Критически оцениваются отдельные гипотезы о происхождении рубля, доказывается, что первая мировая валютная система была основана на серебряном, а не на золотом стандарте. Прослеживается история золотодобычи в России. На основе исторического компаративного анализа автор дает определение современной монетарной системы как тотального единства денежно-валютных, финансовых и кредитных отношений.

Ключевые слова: денежно-кредитная система, валютная система, гривна, легкая литра, талер, история рубля, серебряный стандарт, золотой стандарт

A. Polishchuk

The Russian Financial System: the Historic Independence and Unity of the Monetary and the Exchange Systems

The main theme of the article is the history of the Russian financial system. The article author examines several hypotheses of the Russian Ruble origin and proves that the first currency system in the world was based on the use of the silver, and not gold, standard. The researcher dwells on the Russian gold mining history, makes a comparative analysis and suggests a definition for the modern monetary system. It is defined as an absolute unity of relationships that exist in the banking, monetary and financial systems

Key words: monetary system, currency system, Hryvna, half a Byzantine litra (pound), thaler, Ruble origin, silver standard, gold standard

Ханно Бек, доктор наук, профессор, преподаватель экономики Университета Пфорцхайма (Германия)
Prof. Dr. Hanno Beck, Professor of Economics at Pforzheim University
(e-mail: hanno.beck@hs-pforzheim.de)

Буравлев А. И., д. т. н., профессор, ведущий научный сотрудник 46 ЦНИИ МО РФ, заслуженный работник высшей школы РФ
A. Buravlev, Doctor of Technical Sciences, Professor, Distinguished Educationalist of the Russian Higher Education System, Senior Research Fellow, 46th Central Research Institute, Ministry of Defense
(e-mail: buravlev46@mail.ru)

Дирк Венцель, доктор наук, профессор, преподаватель экономики Университета Пфорцхайма (Германия), преподаватель Программы Жана Монне
Prof. Dr. Dirk Wentzel, Professor of Economics at Pforzheim University and Jean Monnet Chair
(e-mail: dirk.wentzel@hs-pforzheim.de)

Гагарина С. Н., ст. преподаватель кафедры «Экономическая теория» Калужского филиала Академии бюджета и казначейства Минфина России
S. Gagarina, Assistant Professor, Department of Economic Theory, Kaluga Branch, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: g_ug@mail.ru)

Горский И. В., руководитель центра анализа доходов НИФИ АБиК Минфина России
I. Gorsky, Doctor of Economics, Head, Budget Revenue Analysis Center, Financial Research Institute, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: nalog@nifi-abik.ru)

Демчук О. А., соискатель ученой степени к. э. н., советник ОАО «Трубная Металлургическая Компания»
O. Demchuk, seeker of PhD (Econ.) degree, Adviser, OAO Trubnaya Metallurgicheskaya Kompaniya
(e-mail: DemchukOA@tmk-group.com)

Диркова Е. Ю., старший научный сотрудник НИФИ АБиК Минфина России, аудитор
E. Dirkova, auditor, Senior Research Fellow, Financial Research Institute (FRI), Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: bus-acc@yandex.ru)

Егорова И. С., к. э. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет» Академии бюджета и казначейства Минфина России
I. Yegorova, PhD (Economics), Associate Professor, Department of Accounting, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: EIS-09@mail.ru)

Жуков П. Е., к. э. н., и. о. зав. кафедры «Финансовый менеджмент» Академии бюджета и казначейства Минфина России
P. Zhukov, PhD (Economics), Acting Chairman, Department of Financial Management, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: joukov@rambler.ru)

Захаров К. Е., аспирант кафедры «Финансы» Академии бюджета и казначейства Минфина России, главный специалист Департамента финансов Правительства Москвы
K. Zakharov, Postgraduate Student, Department of Finance, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation; Main Expert, Department of Finance, Government of the City of Moscow
(e-mail: zakharof@bk.ru)

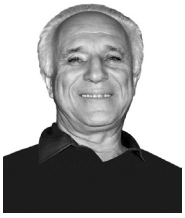
Исаакян О. А., аспирант кафедры «Финансовый менеджмент» Академии бюджета и казначейства Минфина России
O. Isaakyan, Postgraduate Student, Department of Financial Management, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: ovanes84@list.ru)

Козаева О. Ф., библиотекарь, преподаватель истории Якутского финансово-экономического колледжа им. И. И. Фадеева — филиала Академии бюджета и казначейства Минфина России
O. Kozaeva, Librarian, History Lecturer, Instructor, Fadeev Yakutsk Economist Training Postsecondary School (a branch of the Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation)
(e-mail olgakozaeva@gmail.com)

Малис Н. И, к. э. н., профессор, зав. кафедрой «Государственные доходы» Академии бюджета и казначейства Минфина России
N. Malis, PhD (Economics), Professor, Chairman, Department of Public Revenues, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: gdohod@ abik.ru)

Новосельцева М. М., аспирант кафедры «Деньги, кредит, банки» Академии бюджета и казначейства Минфина России
M. Novoseltseva, Postgraduate Student, Department of Money, Credit and Banks, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: novoseltseva.m@mail.ru)

Обухов Н. П., к. э. н., доцент, руководитель Центра историко-финансовых исследований НИФИ АБиК Минфина России
N. Obukhov, PhD (Economics), Associate Professor, Head, Financial History Research Center, Financial Research Institute, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: nikobuhov@yandex.ru)



Оселедец В. И., д. ф.-м. н., профессор кафедры «Высшая математика» Академии бюджета и казначейства Минфина России
V. Oseledets, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Department of Higher Mathematics, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation, holder of the Kholmogorov Award of the Russian Academy of Sciences
(e-mail oseled@gmail.com)

Оселедец И. В., к. ф.-м. н., ст. научный сотрудник ИВМ РАН
I. Oseledets, PhD (Physics and Mathematics), Senior Fellow, Institute of Higher Mathematics, Russian Academy of Sciences
(e-mail ivan.oseledets@gmail.com)

Поспелов Д. А., д. т. н., профессор кафедры «Высшая математика» Академии бюджета и казначейства Минфина России
D. Pospelov, Doctor of Technical Sciences, Professor, Department of Higher Mathematics, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: d.a.pospelov@gmail.com)

Полищук А. И., к. э. н., проф. кафедры «Деньги, кредит, банки» АБиК Минфина России
A. Polishchuk, PhD (Economics), Lecturer, Department of Money, Credit and Banks, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: boroninala@mail.ru)

Сердюков В. В., к. э. н., экономист Отдела по работе с ценными бумагами Банка и дочерними обществами Сберегательного банка России
V. Serdyukov, PhD (Economics), Economist, Department of the Sberbank Securities and Sberbank Branches, Sberbank of Russia
(e-mail: nsns25@yandex.ru)

Сердюкова Н. А., д. э. н., зав. кафедрой «Высшая математика» Академии бюджета и казначейства Минфина России
N. Serdyukova, Doctor of Economics, Chairman, Department of Higher Mathematics, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: nsns25@yandex.ru)

Терновская Е. П., к. э. н., доцент кафедры «Деньги, кредит, банки» Академии бюджета и казначейства Минфина России
E. Ternovskaya, PhD (Economics), Associate Professor, Department of Money, Credit and Banks, Budget and Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: eptern@mail.ru)

Хоришко Е. Г., к. э н., сотрудник Финансовой академии при Правительстве РФ
E. Khorishko, PhD (Economics), Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: horishko@yandex.ru)

ПОДПИСКА

Оформить подписку на издание
«**Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал**»
на II полугодие 2010 г. можно в отделениях почтовой связи
по каталогу Агентства «Роспечать» (индекс **37135**),
а также по федеральному Объединенному каталогу
«Пресса России» (индекс **42107**).

Кроме того, открыта подписка на журнал
по электронному каталогу «Российская периодика»
на сайте **http://www.arpk.org/**,
где можно подписаться на любой номер журнала
в течение всего II полугодия 2010 г.

Учредитель и издатель «ФГОУ ВПО АБиК Минфина России»
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-36811

Главный редактор М. П. Афанасьев
Зав. редакцией Ю. О. Драмашко
Ответственный секретарь В. В. Савин
Редактор Т. М. Захарова
Дизайн и верстка А. С. Лухина
Перевод Г. В. Бобиной

Отпечатано в типографии ФГОУ ВПО АБиК Минфина России
Тираж 1000 экз.