Государственный университет Минфина России

Финансовый журнал

Научно-практическое издание

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

№3(13)
июль
2012

Главный редактор
М. П. Афанасьев

Редакционный совет

Р. Е. Артюхин
руководитель Федерального казначейства

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

Т. М. Захарова
ведущий редактор

А. М. Лавров
заместитель Министра финансов России

Н. И. Малис
заведующая кафедрой Государственного университета Минфина России

Т. Г. Нестеренко
заместитель Министра финансов России

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

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

Н. И. Пушкарская
проректор Государственного университета Минфина России

А. Л. Саватюгин
заместитель Министра финансов России

Т. М. Сауляк
проректор Государственного университета Минфина России

А. Г. Силуанов
Министр финансов России

В. Е. Чистова
министр Правительства Москвы

Ф. И. Шамхалов
советник Министра образования и науки России

Л. И. Якобсон
первый проректор Высшей школы экономики

Международный совет

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

ISSN 2075-1990

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Издание включено в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук» ВАК при Минобрнауки России (п. 698 Перечня* в редакции от 17.06.2011).

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

Учредитель и издатель

ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»

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

Редакция

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

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

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

Содержание

Актуальная тема

О. В. Богачева, В. В. Сидоренко, О. К. Ястребова
Переход к программному бюджету: проблемы и решения 5

Исследования

Г. Я. Шахова, П. Г. Крадинов
Эффективность бюджетных расходов в сфере государственных закупок 15

Л. Г. Чувахина
Перспективы доллара США как мировой резервной валюты 29

В. А. Горелик, Т. В. Золотова
Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей
и устойчивость фондового рынка 43

Л. В. Голоскоков, Т. И. Абакумова
Сетевое общество как инструмент инновационного развития России 53

Методология

Е. Г. Великая
Стратегическое управление затратами 61

А. В. Чаркин
Внедрение гибкого таргетирования инфляции в России 73

Н. В. Стрельников
Современные методы риск-менеджмента в страховой компании 89

Дискуссии

Л. Н. Овсянников
Природа финансового контроля 101

Аналитика

А. И. Полищук
Закономерности и тенденции развития кредитной системы 111

Е. В. Пахомов
Влияние дифференциации заработной платы
на поступление обязательных страховых взносов 117

Ю. А. Герман
Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы в России 131

Практика

Н. А. Никифорова, Е. Б. Самарская
Типы организационной структуры холдинга и управленческий учет 141

С. Н. Миловидова
Оценка и способы снижения рисков 151

Образование

О. А. Калугина, Н. В. Чернышкова
Презентация в формировании коммуникативной компетентности 159

История финансовой мысли

Ю. Н. Егоров
Научное и общественное наследие Александра Ивановича Чупрова
(к 170-летию со дня рождения) 165

Рецензии

Е. В. Бушмин
Актуальное учебное пособие по программному бюджету 173

Аннотации/Abstracts 176

Авторы/Authors 183

Ключевые слова:
новый этап бюджетных реформ, программный формат бюджета, государственные программы, федеральные целевые программы, эффективное управление государственными финансами

***О. В. Богачева**, к. э. н.,*
гл. специалист ООО «ЭКОРИС-НЭИ»
*(**e-mail: ob@ecorys.ru**)*
***В. В. Сидоренко**, к. э. н.,*
директор Департамента экономики и финансов Правительства России
*(**e-mail: VVSidorenko@fin.dep.mos.ru**)*
***О. К. Ястребова**, к. э. н.,*
генеральный директор ООО «ЭКОРИС-НЭИ»
*(**e-mail: oy@ecorys.ru**)*

Переход к программному бюджету: проблемы и решения

В рамках проводимых бюджетных реформ многие экономически развитые страны уже внедрили программную структуру государственного бюджета; значительная часть стран с развивающейся экономикой приступила к реализации этой задачи. При этом практически во всех странах переход от традиционного постатейного бюджета к программному предполагает решение множества проблем.

Существуют проблемы как политического характера (прежде всего выбор целей и определение полномочий и ответственности исполнителей программ), так и технического (в частности, увязывание государственных программ с бюджетным процессом, формирование программной классификации и т. д.)[1]. Поставив задачу перехода с 2012 г. к программно-целевому принципу представления федерального бюджета, Правительство России столкнулось с подобными проблемами, что привело к замедлению переходного процесса.

Бюджетные реформы, начавшиеся с принятием Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах[2], позволили внедрить ряд важнейших инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в т. ч.: реестр расходных обязательств, обоснования бюджетных ассигнований, государственные задания, приоритетные национальные проекты, ведомственные

---

[1] *Подробнее см.: Богачева О. В., Лавров А. М., Ястребова О. К. Международный опыт программного бюджетирования // Финансы. — 2010. — № 12. — С. 4–14.*

[2] *См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=88816).*

целевые программы (ВЦП). Их применение дало возможность перейти от годового к среднесрочному финансовому планированию и ввести в практику федеральный бюджет в формате «скользящей трехлетки».

Программа Правительства России по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года[3] (далее — Программа ПЭБР) открыла новый этап важнейших бюджетных реформ. Цель Программы ПЭБР — создание условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по выполнению государственных (муниципальных) функций и обеспечению потребностей граждан и общества в государственных (муниципальных) услугах, увеличению их доступности и качества, реализации долгосрочных приоритетов и целей социально-экономического развития. Достижение этой цели требует принятия решений по следующим основным направлениям:

— внедрение программно-целевых принципов организации деятельности органов исполнительной власти и органов местного самоуправления;

— применение в полном объеме всех норм бюджетного законодательства в части формирования трехлетнего бюджета;

— переход к утверждению программного бюджета;

— развитие новых форм оказания и финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг;

— реформирование государственного (муниципального) финансового и развитие внутреннего контроля;

— совершенствование инструментов управления и контроля на всех стадиях государственных (муниципальных) закупок;

— создание информационной среды и технологий для реализации управленческих решений и повышения действенности общественного контроля за деятельностью органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В соответствии с логикой Программы ПЭБР в арсенале инструментов государственного управления особое место должны занять государственные программы, обеспечивающие связь между стратегическими приоритетами социально-экономического развития и бюджетным финансированием. Процесс их составления основывается на Порядке разработки госпрограмм[4] и методических указаниях[5]. Разработке предшествовали утверждение перечня программ[6], а также подготовка первого аналитического распределения расходов по ним (при формировании проекта федерального закона о федеральном бюджете на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг.).

---

[3] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р «Об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc; base=LAW;n=118550).*

[4] *См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=103481).*

[5] *См.: Приказ Минэкономразвития России от 22 декабря 2010 г. № 670 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=111347).*

[6] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р <Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации> / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=125934).*

Порядок разработки устанавливает требования к содержанию госпрограммы, к ее финансовому обеспечению; основные этапы работы над ней, порядок управления и контроля за реализацией. Согласно ему государственная программа — это система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей в сфере социально-экономического развития и безопасности.

Государственная программа включает в себя федеральные целевые программы (ФЦП) и подпрограммы, содержащие в т. ч. ВЦП и отдельные мероприятия органов государственной власти и направленные на решение конкретных задач. Деление на подпрограммы осуществляется исходя из масштабности и сложности решаемых в рамках государственной программы задач.

Методические указания по разработке и реализации госпрограмм определяют требования к разработке их проектов и подготовке отчетов о ходе их реализации и оценке эффективности, а также порядок проведения Минэкономразвития России мониторинга их реализации.

Перечень государственных программ формировался исходя из целей и индикаторов Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. В перечне зафиксированы наименования программ, ответственные исполнители, соисполнители, а также основные направления реализации по каждой из них. В Программе ПЭБР определены следующие общие принципы их разработки и реализации:

— формирование госпрограмм исходя из четко определенных долгосрочных целей социально-экономического развития и индикаторов их достижения;

— определение органа исполнительной власти, отвечающего за реализацию (достижение конечных результатов);

— установление для госпрограмм, как правило, измеримых результатов двух типов: конечных, которые характеризуют удовлетворение нужд внешних потребителей, и непосредственных, которые отражают объемы и качество оказания государственных услуг, прогнозируемых при заданных условиях;

— интеграция регулятивных (правоустанавливающих, правоприменительных и контрольных) и финансовых (бюджетных, налоговых, таможенных, имущественных, кредитных, долговых и валютных) инструментов для достижения целей госпрограмм;

— наделение органов исполнительной власти и их должностных лиц полномочиями, необходимыми и достаточными для достижения целей программ в соответствии с принципами и требованиями проектного управления;

— проведение регулярной оценки результативности и эффективности реализации госпрограмм с возможностью их корректировки или досрочного прекращения, а также установление ответственности должностных лиц в случае неэффективной реализации.

В целях включения ФЦП в государственные программы были внесены соответствующие дополнения в Порядок разработки и реализации ФЦП[7], которые, однако, не обеспечили их полноценной интеграции. Так, в частности, не определено место ФЦП в общем дереве целей-задач и мероприятий государственных целевых

[7] *См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 26 июня 1995 г. № 594 «О реализации Федерального закона “О поставках продукции для федеральных государственных нужд”» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=129157).*

программ. Зачастую ФЦП не увязаны с подпрограммами. Что касается включения ВЦП в госпрограммы, то никаких содержательных поправок в Порядок разработки ВЦП[8] внесено не было.

Государственные программы были также увязаны с докладами о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНДами) ведомств на основе внесения соответствующих изменений в Положение о ДРОНДах[9]. При этом полагалось, что измененные ДРОНДы станут инструментом стратегического и операционного планирования на ведомственном уровне в соответствии с новыми задачами. Этот же инструмент предполагалось использовать и в качестве отчета о результатах деятельности, который должен носить публичный характер и размещаться в Интернете.

Программой ПЭБР предусматривалось, что начиная с 2011 г. в течение 2–3 бюджетных циклов будет осуществляться подготовка государственных программ и постепенно сформируется программная структура федерального бюджета.

Подводя промежуточные итоги реализации Программы ПЭБР, Министр финансов России А. Г. Силуанов отметил, что в 2011 г. по большинству направлений удалось продвинуться вперед[10]. В то же время по ряду позиций, прежде всего по подготовке государственных программ и переходу к формированию федерального бюджета в программном формате, налицо отставание от намеченных планов. Так, из 41 госпрограммы готовы к утверждению (в случае определения потолков расходов) только 8, может быть доработана в короткие сроки 21 программа, нужны будут концептуальные решения Правительства России по 9.

Медленно осуществляется переход к программному бюджету и на региональном уровне. К формированию государственных программ приступили лишь некоторые субъекты Федерации, в т. ч. Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Брянская, Вологодская, Сахалинская области. В 2012 г. первым субъектом, принявшим бюджет в программном формате, стала Москва. При этом многие субъекты Федерации продолжают составлять традиционный годовой постатейный бюджет и использовать давно ставшие привычными программно-целевые инструменты — долгосрочные и ведомственные целевые программы.

Как считает Минфин России, переход к программному формату бюджета не самоцель. «Это способ начать комплексную реформу всей системы государственного управления, ее переориентации на измеримые, общественно значимые результаты, повышение ответственности за их достижение. По этому направлению мы серьезно отстаем от других стран, и необходимо скорее наверстывать отставание»[11]. В связи с этим внедрение программного бюджета следует рассматривать как одну из важнейших задач, решение которых будет определять финансовую и бюджетную политику России на предстоящие годы.

---

[8] *См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2005 г. № 239 «Об утверждении положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=129141).*

[9] *См.: Постановление Правительства Российской Федерации от 6 апреля 2011 г. № 252 «О внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации по вопросам совершенствования процесса программно-целевого планирования в федеральных органах исполнительной власти» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=112857).*

[10] *См.: А. Г. Силуанов принял участие в расширенном заседании коллегии Министерства финансов Российской Федерации / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www1.minfin.ru/ru/press/transcripts/index.php?id4=16137).*

[11] *Там же.*

Кроме того, на практике оказалось, что к работе по подготовке проектов госпрограмм ответственные исполнители — федеральные органы исполнительной власти подошли в разной степени готовности. Поэтому Минэкономразвития России по согласованию с Минфином России приняло решение о введении в 2011 г. переходных положений, заключающихся в предоставлении ответственным исполнителям выбора варианта подготовки этих документов в виде:

— **проектов государственных программ**, подготовленных в соответствии с приказом Минэкономразвития России[12];

— **основных положений (концепций) государственных программ**, подготовленных по итогам совещания в Минэкономразвития России 18 марта 2011 г.[13]

В отличие от проектов государственных программ основные положения (концепции) содержат существенно меньше информации за счет меньшего числа требований к составу и структуре данных документов. Предполагалось, что это должно облегчить подготовку госпрограмм на данном этапе. Но на практике это привело к тому, что в 2011 г. преобладали госпрограммы, подготовленные в виде основных положений, и переход к собственно программному формату федерального бюджета оказался отодвинутым на несколько лет.

В настоящее время можно выделить несколько ключевых проблем, обусловивших «пробуксовку» внедрения программного бюджета в России:

1. Отсутствие надлежащих правовых основ для перехода к программной структуре расходов бюджета.

В Программе ПЭБР предполагалось, что уже в 2010 г. будут внесены поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) с целью создания необходимых правовых основ. Однако по состоянию на май 2012 г. указанные поправки еще не были приняты, и понятие «государственная программа» в БК РФ не используется.

В действующей редакции БК РФ предусматривается формирование долгосрочных целевых программ (ДЦП). Ст. 179 БК РФ (в редакции Федерального закона № 63-ФЗ) устанавливает, что высшие исполнительные органы власти соответствующих уровней осуществляют подготовку порядков принятия решений о разработке ДЦП и их формирования и реализации, утверждают их проекты. ДЦП реализуются за счет средств соответствующих бюджетов.

Необходимо подчеркнуть, что с принятием данной редакции ст. 179 БК РФ значительно активизировалась деятельность по применению программно-целевых инструментов на региональном уровне. К настоящему времени в большинстве субъектов Федерации приняты соответствующие нормативные документы, регламентирующие применение ДЦП.

Как показывает современная бюджетная практика, для начала работы над нормативной базой, регулирующей реализацию государственных программ в регионах, требуется принятие федеральных рамочных норм. Проект федерального закона о внесении в БК РФ поправок, создающих законодательную базу для перехода к программным бюджетам, разрабатывался Минфином и Минэкономразвития России

---

[12] *Приказ Минэкономразвития России от 22 декабря 2010 г. № 670 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=111347).*

[13] *Государственные программы Российской Федерации / Официальный сайт Министерства экономического развития РФ (http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/GovPrograms/).*

более двух лет — с 2010 по 2012 гг., но сохранил несогласованные вопросы. В таком виде он был внесен на рассмотрение в Правительство в апреле 2012 г. Для ускорения процесса рассмотрения проекта и внесения его в Государственную Думу Минфин России предлагает выделить из него несогласованные вопросы (касающиеся только бюджетных инвестиций) в отдельный законопроект. Это дает основание предполагать, что указанные поправки в БК РФ будут приняты до конца 2012 г.

2. Отсутствие увязки государственных программ с долгосрочным бюджетным планированием.

Нормативная и методическая база подготовки государственных программ различает два понятия — «ресурсное обеспечение государственной программы» и «бюджетные ассигнования на реализацию государственной программы». Расчет ресурсного обеспечения производится плановым методом и обосновывается согласно приложению (таблица 10а) к методическим указаниям[14]. Ресурсное обеспечение рассчитывается на весь период реализации государственных программ, который соответствует горизонту Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Планирование бюджетных ассигнований на реализацию госпрограмм осуществляется в ходе ежегодного бюджетного процесса на период очередного года и плановый период (два года) в соответствии с нормативными правовыми актами, регулирующими порядок составления проекта федерального бюджета и планирование бюджетных ассигнований.

В соответствии с требованиями Минфина России ресурсное обеспечение государственных программ на 2011 г. и плановый период 2012 и 2013 гг. формировалось в рамках установленных предельных объемов бюджетных ассигнований на 2011–2013 гг. Однако за пределами этих сроков расчетные объемы ресурсных потребностей не были увязаны с долгосрочными прогнозами состояния федерального бюджета.

Планирование объемов ресурсных потребностей на реализацию госпрограмм без учета перспективных возможностей федерального бюджета ставит под сомнение реальность выполнения запланированных мероприятий и достижения целей, особенно учитывая негативный опыт реализации ФЦП, финансирование которых, как правило, значительно отставало от потребностей, указанных в паспортах программ.

Изначальная неопределенность реализации разрабатываемого перечня мероприятий также стала одной из причин торможения процесса подготовки государственных программ в 2010–2011 гг. Возникла задача удлинения горизонта бюджетного планирования. Минфином России было предложено осуществить разработку бюджетной стратегии на период до 2024 г. и установить в ней параметры бюджетной системы, в рамках которых будут формироваться ресурсы для каждой государственной программы. Предполагается, что установление потолков расходов по госпрограммам на период до 2024 г. будет мотивировать ответственных исполнителей к определению приоритетных бюджетных расходов. В конечном счете это позволит разрабатывать более реалистичные государственные программы.

Развитие инструментария долгосрочного бюджетного планирования ставит задачу закрепления в БК РФ требований к разработке и формату долгосрочной бюджетной

---

[14] *См.: Приказ Минэкономразвития России от 22 декабря 2010 г. № 670 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=111347).*

стратегии, в т. ч. применительно к органам власти других уровней, что позволит им перейти к более удлиненному горизонту бюджетного планирования и ускорить внедрение программного формата бюджета.

3. Методологические проблемы подготовки проектов государственных программ.

Нормативные и методические документы содержат требования к формулировкам целей, задач, структуре государственных программ и показателям результатов. Однако эти требования носят общий характер. Отсутствуют четкие инструкции и разъяснения содержательного характера в отношении принципов структурирования программ, формирования дерева целей и задач, их увязывания с мероприятиями (подпрограммами) и показателями ожидаемых результатов, а также правильного формулирования структурных элементов, целей и задач. В условиях слабой подготовки работников большинства федеральных ведомств к переходу к программному формату бюджета это привело к множественным методологическим недостаткам проектов (концепций) государственных программ, направленных в 2011 г. в Минфин и Минэкономразвития России. В качестве типичных недостатков можно выделить:

— некорректное описание проблем и тенденций развития сферы реализации программы, что не позволяет правильно сформулировать цели и задачи и определить ее структуру;

— неточные формулировки целей и задач: формулировки целей не соответствуют ожидаемым конечным результатам, структура целей и задач не соответствует приоритетам государственной политики, задачи не обеспечивают достижение цели;

— неадекватную систему показателей: показатели результатов зачастую не связаны с целями и задачами и не обеспечивают формирование дерева целей и задач, значения показателей не позволяют оценить эффективность и прогресс в реализации государственных программ;

— несоответствие структуры программы целям и задачам: избыточное количество или, напротив, чрезмерное агрегирование подпрограмм при отсутствии их четкой связи с задачами и целями программы.

Важно отметить, что во многом аналогичные методологические проблемы наблюдаются на региональном уровне в практике применения региональных ДЦП. Оценка их качества показывает, что нередко: цели программ не увязаны с конечными результатами и не отражают их; отсутствуют логически связанные между собой цепочки «цели — задачи — мероприятия — конечные результаты»; задачи программ дублируют формулировки целей региональной политики в конкретной сфере и не соответствуют мероприятиям программ; задачи не привязаны к результатам, а мероприятия формулируются как задачи. В результате распространены такие негативные последствия, как дублирование объектов финансирования, формирование множества программ, решающих одни и те же задачи. Все это приводит к неоптимальной структуре региональных долгосрочных программ и неэффективному расходованию средств региональных бюджетов.

Переход к программному формату бюджета в нашей стране особенно обостряет указанные методологические проблемы на региональном уровне. Их решение требует углубленной проработки методических рекомендаций по составлению государственных программ и проведения курсов профессиональной подготовки по вопросам применения программно-целевых методов для работников органов исполнительной власти всех уровней.

4. Отсутствие информации об участии субъектов Федерации, государственных внебюджетных фондов и юридических лиц в реализации государственных программ.

Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ предусматривает возможность участия субъектов Федерации, государственных внебюджетных фондов и юридических лиц в их реализации. В этом случае госпрограмма должна содержать информацию об участии (в частности, перечень реализуемых мероприятий) и прогнозные объемы финансирования соответствующих участников.

В случае если программа направлена на достижение целей, относящихся к предмету совместного ведения Российской Федерации и субъектов Федерации, она в обязательном порядке содержит:

— обоснование состава и значений целевых показателей и индикаторов, характеризующих достижение конечных результатов по этапам ее реализации в разрезе субъектов Федерации либо по группам субъектов Федерации;

— обоснование мер по координации деятельности органов исполнительной власти субъектов Федерации для достижения целей и конечных результатов, в т. ч. путем реализации аналогичных программ субъектов Федерации;

— прогнозируемый (в т. ч. по вариантам) объем расходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации на реализацию аналогичных программ субъектов Федерации с оценкой его влияния на достижение целей и конечных результатов.

Соответственно, отчетные документы по реализации госпрограммы должны содержать информацию о фактическом участии указанных организаций в ее реализации и фактически произведенных ими расходах.

5. Отсутствие информационной поддержки формирования и исполнения программного бюджета.

На настоящий момент ответственные исполнители — федеральные органы исполнительной власти сталкиваются с серьезными проблемами сбора и подготовки прогнозных данных об участии в реализации государственных программ органов власти других уровней государственных внебюджетных фондов и иных организаций. Существующие системы не обеспечивают поступление адекватной информации, необходимой для подготовки и реализации программ. Необходим переход на качественно новый уровень сбора и обработки информации в сфере государственного управления.

В последние годы принят и реализуется ряд документов, предусматривающих развитие информационной системы управления государственными финансами. Так, Постановлением Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2009 г. № 1088[15] утверждено положение, предусматривающее интеграцию информационных ресурсов информационных систем федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Федерации для обеспечения информационно-аналитической поддержки принятия высшими органами государственной власти решений в сфере государственного управления, планирования их деятельности, осуществления мониторинга, анализа и контроля за исполнением приятых решений.

---

[15] *Постановление Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2009 г. № 1088 «О государственной автоматизированной информационной системе “Управление”» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=119336).*

В Программе ПЭБР предусмотрено внедрение системы электронного бюджета с целью перехода на качественно новый уровень управления государственными финансами. В соответствии с требованиями Программы ПЭБР Распоряжением Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. № 1275-р[16] принята концепция государственной информационной системы «Электронный бюджет», создание которой позволит формировать необходимые потоки информации для подготовки, реализации и оценки эффективности государственных программ.

6. Неопределенность полномочий федеральных органов исполнительной власти — ответственных исполнителей и соисполнителей государственных программ и отсутствие механизмов согласования их деятельности по разработке и исполнению государственных программ.

Один из принципов программной организации деятельности органов исполнительной власти — наделение их и их должностных лиц, которые осуществляют управление государственными программами, полномочиями, необходимыми и достаточными для достижения целей программ в соответствии с принципами и требованиями проектного управления. По мнению Минфина России, это предполагает, что с переходом к программному бюджету должны существенно расшириться бюджетная самостоятельность и ответственность министерств по управлению государственными финансами в рамках государственных программ. Ответственные исполнители должны иметь возможность самостоятельно определять структуру расходов, позволяющую достигать целей программы.

Порядок и методические указания по разработке государственных программ устанавливают полномочия их ответственных исполнителей и соисполнителей на всех стадиях цикла работы. Однако установленные в них полномочия соответствуют правовым условиям формирования и исполнения традиционного бюджета и не обеспечивают необходимого уровня самостоятельности и ответственности, которые требуются при переходе к программному формату бюджета. Кроме того, полномочия не сведены в единый документ и не представлены в едином формате.

В нормативной базе не урегулированы механизмы взаимодействия участников государственной программы. В то же время, учитывая многочисленность соисполнителей по каждой программе и значительный объем согласований на всех этапах ее применения, формирование эффективной системы взаимодействия участников госпрограмм особенно актуально. Это требует особого внимания к вопросам организации системы взаимодействия, выбору форм взаимодействия, формированию межведомственных координационных органов и эффективному применению системы межведомственного электронного документооборота. Таким образом, вопросы нормативного определения полномочий участников государственных программ и механизмов их взаимодействия должны найти свое решение.

В Указе Президента России от 7 мая 2012 г. № 596[17] перед Правительством поставлен ряд задач в области стратегического планирования социально-экономического развития и модернизации и инновационного развития экономики. Одна из таких задач —

---

[16] *Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. № 1275-р <О Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»> / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=117479).*

[17] *Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=129343).*

завершение разработки и утверждение ключевых государственных программ. В процессе работы по формированию госпрограмм ответственным исполнителям придется решать перечисленные выше проблемы. Их решение, в свою очередь, должно обеспечить формирование федерального бюджета на 2013 г. и плановый период 2014–2015 гг. в программном формате.

Библиография

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (действующая редакция) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/budget.
2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=129343.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2005 г. № 239 «Об утверждении положения о разработке, утверждении и реализации ведомственных целевых программ» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=129141.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=103481.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=88816.
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2009 г. № 1088 «О государственной автоматизированной информационной системе “Управление”» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=119336.
7. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 апреля 2011 г. № 252 «О внесении изменений и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации по вопросам совершенствования процесса программно-целевого планирования в федеральных органах исполнительной власти» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=112857.
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р <Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации> [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=125934.
9. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 июля 2011 г. № 1275-р <О Концепции создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»> [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=117479.
10. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. № 1101-р «Об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc; base=LAW;n=118550.
11. Приказ Минэкономразвития России от 22 декабря 2010 г. № 670 «Об утверждении методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=111347.
12. Богачева, О. В., Лавров, А. М., Ястребова, О. К. Международный опыт программного бюджетирования // Финансы. — 2010. — № 12. — С. 4–14.

Ключевые слова:
государственный заказ,
государственные закупки,
эффективность бюджетных расходов,
Закон № 94-ФЗ,
федеральная контрактная система

***Г. Я. Шахова**, д. э. н.,*
руководитель Центра перспективного финансового планирования НИФИ ГУМФ
*(**e-mail: GShakhova@nifi-gumf.ru**)*
***П. Г. Крадинов**, ст. науч. сотр.*
Центра перспективного финансового планирования НИФИ ГУМФ
*(**e-mail: kradinoff@rambler.ru**)*

Эффективность бюджетных расходов в сфере государственных закупок

Система государственного заказа — важнейший элемент государственного финансового хозяйства. Ее характерная особенность — прямое взаимодействие с рынками товаров, работ и услуг. Она представляет собой часть системы управления бюджетными расходами, поэтому к ней применимы как специальные, так и общие меры повышения эффективности.

На совместном заседании коллегии Минфина России и Минэкономразвития России по итогам деятельности министерств в 2010 г. и задачам на 2011 г. В. В. Путин указал на то, что в свое время бурный, опережающий рост государственных расходов был вполне оправдан: нужно было компенсировать прежнее хроническое недофинансирование многих важнейших и очень чувствительных для граждан страны сфер, однако в ближайшие годы возможности наращивания расходов будут существенно ограничены. Исходя из объективной необходимости сейчас главное требование к бюджетной работе — эффективность бюджетных расходов[1]. Вопрос повышения их эффективности крайне актуален, поскольку государственные закупки занимают значительное место в затратной части бюджета страны.

ЗАКОН О РАЗМЕЩЕНИИ ЗАКАЗОВ: ЭКОНОМИЯ VS ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Система государственных закупок для нужд заказчиков[2] предназначена для приобретения товаров, работ, услуг с целью обеспечения их деятельности и оказания ими соответствующих услуг. Поиск оптимальных способов удовлетворения потребности

---

[1] *См.: Главное — эффективность бюджетных расходов // Финансы. — 2011. — № 5. — С. 5.*

[2] *Здесь и далее под государственными закупками (государственным заказом) понимаются поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных, муниципальных нужд и нужд бюджетных учреждений в целом, а заказчиками именуются государственные, муниципальные и иные заказчики.*

в закупках возможен только в рамках принятых политических решений. Так, очевидно, что, например, выбор между заказами на строительство новой школы или приобретение школьных автобусов производится в рамках образовательной политики. Это стратегический выбор. В этой связи абсолютно оправданна направленность программы повышения эффективности бюджетных расходов на обеспечение программно-целевого принципа бюджетного планирования с одновременным реформированием «сверху» сети бюджетных учреждений.

Переход к программной структуре расходов федерального бюджета невозможен без формирования стратегии закупок по каждому заказчику, увязанной с задачами и прогнозируемыми результатами деятельности всех органов исполнительной власти. Тем самым будет обеспечен более гибкий подход к планированию и проведению закупочных процедур с учетом специфики закупаемой для государства продукции.

Объем расходов бюджета, приходящихся на сферу государственного заказа, колоссален и ежегодно возрастает (табл. 1).

Таблица 1

Общая стоимость контрактов и договоров, заключенных в 2009–2011 гг.

	2009 г., млрд руб.	Изменение к предыдущему году (+)		2010 г., млрд руб.	Изменение к предыдущему году (+)		2011 г., млрд руб.	Изменение к предыдущему году (+)	
		млрд руб.	раз		млрд руб.	раз		млрд руб.	раз
Государственные нужды	3292,2	—	—	3892,4	600,1	1,18	7218,5	3326,1	1,85
Муниципальные нужды	785,9	—	—	949,8	163,9	1,21	1091,3	141,5	1,15
Всего	4078,1	—	—	4842,2	764,1	1,19	8309,8	3467,6	1,72

Источник: рассчитано авторами на основании данных Федеральной службы государственной статистики о проведении торгов и других способах размещения заказов для государственных и муниципальных нужд (http://www.gks.ru/metod/torg.html).

Как свидетельствуют данные табл. 1, всего за два года объем государственных заказов возрос более чем в два раза. Их доля в расходах консолидированного бюджета Российской Федерации составила 25,41 % и 27,49 % в 2009 г. и 2010 г. соответственно. В 2011 г. она по сравнению с 2010 г. увеличилась на 14,05 процентных пунктов и составила 41,54 %.

В этой связи одним из основных требований к российскому законодательству о размещении заказов должно стать обеспечение его соответствия принципу повышения эффективности бюджетных расходов. В настоящее время центральный нормативный правовой акт сферы государственных закупок — Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон № 94-ФЗ). Для его создания были изучены отечественное и иностранное законодательства, международно-правовые документы, акты Всемирной торговой организации (ВТО), Всемирного банка и Комиссии Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (United Nations Commission on International Trade Law — UNCITRAL; ЮНСИТРАЛ) — вспомогательного органа Генеральной Ассамблеи ООН, созданного в 1966 г.

В преамбуле Типового закона ЮНСИТРАЛ о закупках в качестве одной из целей регламентирования закупок указано обеспечение их максимальной экономичности и эффективности[3]. В свою очередь, в пояснительной записке проекта Закона № 94-ФЗ

[3] *См.: Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=15215;dst=0;ts=333B091AFAA50743C5091321195ED356).*

указано, что он принимается в том числе в целях обеспечения прозрачности механизма осуществления закупок продукции для государственных и муниципальных нужд, стимулирования добросовестной конкуренции и увеличения экономии бюджетных средств[4]. Таким образом, в данной записке акцент сделан именно на экономии, а не на эффективном расходовании.

Между тем в ст. 1 Закона № 94-ФЗ указано, что он регулирует отношения, связанные с размещением заказов, «в целях обеспечения единства экономического пространства на территории Российской Федерации при размещении заказов, **эффективного** (*выделено нами. — Г. Ш., П. К.*) использования средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширения возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирования такого участия, развития добросовестной конкуренции, совершенствования деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в сфере размещения заказов, обеспечения гласности и прозрачности размещения заказов, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере размещения заказов».

Очевидно, что в пояснительной записке к проекту закона и в самом Законе № 94-ФЗ даны разные определения. А это говорит о неточности в его целеполагании.

Цель общественной (государственной) закупки заключается в удовлетворении общественной нужды заказчика. Следовательно, «цель закона о закупках, совпадающая с понятием эффективности общественной закупки, должна заключаться в наилучшем удовлетворении общественной нужды (потребности) в пределах выделенных денежных средств»[5]. Однако в целевой установке (ст. 1 Закона № 94-ФЗ) отсутствует задача удовлетворения общественных потребностей. В подавляющем большинстве случаев понятия экономии, эффективности и целевого расходования бюджетных средств смешиваются, как в бюджетной сфере в целом, так и в сфере государственных закупок в частности.

Существуют разные подходы к оценке эффективности системы закупок — от сравнения стоимости полученной продукции с начальной (максимальной) ценой до комплексного анализа всех аспектов системы по десяткам критериев, таких как показатели экономии средств, общее количество контрагентов, количество сотрудников, прошедших повышение квалификации по образовательным программам в области государственных закупок, и т. д.[6]

При оценке эффективности размещения госзаказа в большинстве случаев в качестве основного показателя рассматривается размер экономии бюджетных средств, рассчитываемый как разница между начальной (максимальной) ценой контракта, предполагаемой заказчиком, и ценой, по которой была произведена закупка (например, ценой конкурсной заявки победителя конкурса). Федеральная антимонопольная служба (ФАС России)[7], приводя аргументы в доказательство эффективности как Закона № 94-ФЗ, так и всей системы госзаказа, оперирует именно понятием экономии. По оценкам ФАС России, действующая система госзаказа дает возможность государству

---

[4] *См.: Пояснительная записка к проекту федерального закона «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=26282;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=036FC651390E5F38B8A2407D2250518C).*

[5] *Смирнов В. И. Парадоксы целеполагания, или Почему аукционам не место в общественных закупках // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010. — С. 174.*

[6] *См.: Кузнецов К. В. Эффективность размещения заказа: мифы и реальность // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010. — С. 139.*

[7] *ФАС России уполномочена осуществлять контроль в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд (за исключением государственного оборонного заказа, а также заказов, сведения о которых составляют государственную тайну).*

экономить около 200 млрд руб. в год[8]. Однако данный подход представляется некорректным по следующим причинам:

- Результат расчетов предусматривает только положительное значение эффекта, и в данном случае систему госзаказа априори можно назвать эффективной в силу того, что цена заключенного контракта всегда равна начальной (максимальной) цене или меньше ее.
- Игнорируется обоснованность начальной (максимальной) цены контракта[9]. В большинстве случаев следствием этого является ее завышение и получение формальной экономии бюджетных расходов, в то время как цена закупаемой продукции по контракту превышает ее рыночную цену.

  > **Пример.** Генпрокуратурой России была проведена проверка расходования региональными органами власти в 2008–2010 гг. бюджетных средств на закупки медицинского оборудования. Приобретена медицинская техника, в т. ч. компьютерные рентгеновские томографы, на сумму 6,23 млрд руб. При этом в большинстве регионов оборудование было приобретено по ценам, в 2–3 раза превышающим цены производителей. Сумма излишне уплаченных из федерального бюджета денежных средств в результате закупки региональными органами власти томографов по завышенным ценам составила около 3 млрд руб., которые могли пойти на приобретение почти такого же количества медицинского оборудования[10].

- Не рассматриваются затраты заказчика на проведение процедур размещения заказа.
- Не учитываются дополнительные бюджетные расходы, связанные с техническим обслуживанием и ремонтом закупленной продукции.
- Не принимаются в расчет расходы на обеспечение функционирования системы государственных закупок в целом: на разработку и поддержку официального интернет-сайта Российской Федерации www.zakupki.gov.ru для опубликования информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг; на ведение реестра контрактов, реестра недобросовестных поставщиков; на деятельность казначейства и контролирующих органов и т. д.
- Не выявляется целесообразность проведения данной закупки вообще или в соответствующие сроки.

  > **Пример.** Контрольно-счетной палатой Москвы в 2010 г. была проведена проверка эффективности расходования учреждениями здравоохранения Москвы бюджетных средств по госзаказу в 2007–2009 гг. и I квартале 2010 г. В ходе проверки был рассмотрен вопрос эффективности использования медицинского оборудования в учреждениях детского здравоохранения. По отдельным лечебным учреждениям обнаружилось затягивание фактического начала работ нового дорогостоящего медицинского оборудования с момента составления организациями-поставщиками акта ввода в эксплуатацию. Время простоя оборудования с момента ввода в эксплуатацию до его фактического использования — от 34 календарных дней до года[11].

---

[8] *См.: Сядут по контракту / Российская газета (http://www.rg.ru/2011/09/01/zakupki-site.html); Экономия бюджетных средств на госзаказе за I полугодие 2008 года выросла на 77 % и составила 117 млрд руб. / Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы (http://fas.gov.ru/stateorder/documents/a_20975.shtml).*

[9] *О новации Закона № 94-ФЗ (ст. 19.1) в части необходимости обоснования начальной (максимальной) цены при проведении торгов и запросов котировок и ее недостатках будет сказано ниже.*

[10] *См.: Андреева М. А. Закупка медицинского оборудования: актуальные изменения // Финансовый справочник бюджетной организации. — 2012. — № 2. — С. 63–68.*

[11] *См.: Приказ Департамента здравоохранения г. Москвы от 26.07.2010 № 1171 «О результатах проверки эффективности расходования бюджетных средств по государственному заказу» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=MLAW;n=117543;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=612F188A34968CD22C0D727AA842B6B1).*

Однако уже сейчас можно предположить, что значительного роста экономии бюджетных средств ждать не приходится. Это связано с тем, что основная идея ФАС России об экономии за счет резкого увеличения среднего количества участников при проведении торгов и запросов котировок на практике все еще не реализована (табл. 2).

Таблица 2

Структура заказа путем проведения закупок у единственного поставщика, исполнителя, подрядчика

	2009 г., млрд руб.	В том числе путем закупки у единственного источника			2010 г., млрд руб.	В том числе путем закупки у единственного источника			2011 г., млрд руб.	Изменение к предыдущему году		
		Без проведения торгов и запросов котировок	По результатам несостоявшихся торгов и запросов котировок	Закупки малого объема		Без проведения торгов и запросов котировок	По результатам несостоявшихся торгов и запросов котировок	Закупки малого объема		Без проведения торгов и запросов котировок	По результатам несостоявшихся торгов и запросов котировок	Закупки малого объема
Государственные нужды	1932,0	529,6 (27,41 %)	1212,6 (62,77 %)	189,8 (9,82 %)	2242,6	523,3 (23,33 %)	1496,8 (66,74 %)	222,5 (9,92 %)	5401,8	3629,4 (67,19 %)	1582,1 (29,29 %)	190,3 (3,52 %)
Муниципальные нужды	506,2	128,9 (25,46 %)	236,1 (46,64 %)	141,2 (27,90 %)	634,1	158,3 (24,96 %)	295,1 (46,54 %)	180,7 (28,50 %)	708,7	165,3 (23,32 %)	350,7 (49,48 %)	192,7 (27,19 %)
Всего	2438,2	658,5 (27,01 %)	1448,7 (59,42 %)	331,0 (13,58 %)	2876,7	681,6 (23,69 %)	1791,9 (62,29 %)	403,2 (14,02 %)	6110,5	3794,7 (62,10 %)	1932,8 (31,63 %)	383,0 (6,27 %)

Источник: рассчитано авторами на основании данных Федеральной службы государственной статистики о проведении торгов и других способах размещения заказов для государственных и муниципальных нужд (http://www.gks.ru/metod/torg.html).

Как свидетельствуют данные табл. 2, в 2010 г. в структуре закупок у единственного источника наибольший удельный вес — 62,29 % — составляли закупки именно по результатам несостоявшихся торгов и запросов котировок (рост на 2,87 процентных пункта по сравнению с 2009 г.). В 2011 г. общая тенденция не изменилась. Объем государственных заказов увеличился в основном за счет заказов, размещенных без проведения торгов и запросов котировок. Кроме того, абсолютное значение объема заказов, размещенных в 2011 г. по результатам несостоявшихся торгов и запросов котировок, выросло по сравнению с 2010 г. на 140,9 млрд руб. и составило 1 932,8 млрд руб.

Исходя из вышеизложенного, приходится констатировать ежегодное увеличение объема заказов, размещенных как у единственного источника, так и по результатам несостоявшихся торгов и запросов котировок, что говорит о постепенном снижении конкуренции при размещении госзаказа в течение ряда лет.

Необходимо также отметить, что значительная экономия средств косвенно свидетельствует о недостатках в работе заказчика в части планирования и, как следствие, о неэффективности использования бюджетных средств (избыточности их выделения при формировании бюджета на основе подобных прогнозов).

Таким образом, показателем экономии бюджетных средств нельзя оперировать как единственным отражающим эффективность или неэффективность расходования бюджетных средств в сфере госзаказа. Более того, для оценки реальной экономии от закупочной процедуры в части расходования средств более объективным представляется сравнение полученной в ходе размещения заказа цены со средней ценой, предложенной в ходе закупки поставщиками, за вычетом расходов на организацию и проведение закупки и заключения контракта.

Представленные выше аргументы доказывают, что эффективность системы госзаказа должна оцениваться с позиций результатов закупки, ее соответствия требованиям заказчика по цене, качеству, срокам исполнения контракта и другим критериям, а не с позиций оценки экономии. Идеальная ситуация — когда выделенные средства в рамках принятых политических решений (стратегический выбор) использованы в полном объеме и при этом полученная цена ниже средней предлагаемой на рынке (в данной закупке).

Таким образом, очевидно, что при формальной многомиллиардной экономии система размещения заказа может оказаться неэффективной. Поэтому рациональный подход к определению целей закупок и к оценке эффективности их достижения весьма важен для правильной работы и адекватной оценки результатов использования существующих процедур размещения госзаказа.

С учетом вышеизложенного мы считаем, что действующий Закон № 94-ФЗ не только не способствует реализации требования по повышению эффективности бюджетных расходов, но и приводит к прямо противоположному эффекту.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА

Один из главных недостатков Закона № 94-ФЗ — его ограниченность в смысле регламентирования лишь стадии размещения заказа[12]. Он не регулирует процесс планирования закупок и фактически не встроен в бюджетный процесс. За исключением отдельных положений этап исполнения контракта также находится вне сферы регулирования данного закона[13], что служит еще одним аргументом против отождествления экономии и эффективности. Таким образом, Закон № 94-ФЗ фактически прекращает свое действие в момент принятия заказчиком обязательств путем заключения контракта с соответствующим контрагентом и не затрагивает вопрос о дальнейшей судьбе закупленной продукции.

В Законе № 94-ФЗ отсутствует системный подход ко всем этапам организации закупок — от прогнозирования и планирования до исполнения контрактов, анализа их эффективности, приемки и оценки контрактных результатов. Закон № 94-ФЗ достаточно строго регламентирует порядок проведения закупки, однако по своей сути он процедурный. Он не адаптирован к закупке разных видов продукции, т. е. содержит закрытый (небольшой) перечень возможных способов размещения заказа[14], которые не учитывают разнообразие продукции, ее инновационность, отличительные черты и важность. Закон № 94-ФЗ не только не содержит антидемпинговых мер, но и всячески поощряет сильное занижение цены участниками размещения заказа, что формально дает экономию бюджета (квазиэффективность), но зачастую приводит к срыву исполнения контрактов, необходимости повторного размещения заказа, ремонту низкокачественного (из-за невысокой цены) оборудования и неэффективному расходованию бюджетных средств.

Об актуальности вопроса совершенствования системы закупок в сфере публичных финансов свидетельствуют как результаты финансового контроля и позиция отдельных федеральных органов исполнительной власти, так и программные документы,

---

[12] *В соответствии с ч. 4 ст. 9 Закона № 94-ФЗ заказ признается размещенным со дня заключения контракта, а в случае, предусмотренном п. 14 ч. 2 ст. 55, — со дня заключения иных гражданско-правовых договоров.*

[13] *Так, в соответствии с ч. 5 ст. 9 Закона № 94-ФЗ по общему правилу при заключении и исполнении контракта изменение его условий запрещено.*

[14] *В соответствии с ч. 1 ст. 10 Закона № 94-ФЗ размещение заказа может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в т. ч. аукциона в электронной форме, и без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), на товарных биржах).*

определяющие характер и направления бюджетной политики в России, в первую очередь Бюджетные послания Президента Российской Федерации 2009–2011 гг.

Так, в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2010–2012 гг. говорится о повышении эффективности использования ресурсов при закупках товаров и услуг для государственных нужд как одном из элементов совершенствования технологий формирования и исполнения бюджета. И в этой связи актуальной названа задача по совершенствованию механизма государственных закупок за счет консолидации заказов, современных процедур их размещения, исключения неоправданных ограничений, усложненных и неэффективных процедур.

В Послании Президента Федеральному Собранию указано, что реформирование системы государственного заказа должно «препятствовать формированию монопольно высоких цен и многомиллиардных коррупционных схем»[15].

> **Пример.** О большой коррупционной составляющей в государственных закупках, в частности в оборонном заказе, говорят итоги проверок, проведенных в 2011 г. Рособоронзаказом. По результатам проверок предприятий-исполнителей было выявлено экономических нарушений на сумму свыше 25 млрд руб. при объеме государственного оборонного заказа в 870 млрд руб. Основные нарушения, выявленные в ходе проверок: завышение стоимости и объемов выполненных работ, оплата фактически невыполненных работ, выполнение работ, непредусмотренных техническим заданием и сметной стоимостью объекта, и др.[16]

Анализ особенностей использования бюджетных средств при размещении заказов показал, что до настоящего времени не сформирована эффективная система планирования и экономического обоснования объемов госзакупок. При формировании бюджета учитываются не все факторы и критерии развития экономики страны. На стадии бюджетного планирования не определяются потребности в финансовых ресурсах, обеспечивающих прогнозный объем закупок, что ведет к необоснованным объемам запланированных бюджетных средств и влияет на эффективность функционирования всей системы.

Негативно сказывается на эффективности госзакупок непропорциональное и неравномерное исполнение федерального бюджета, которое приводит к образованию неисполненных остатков бюджетных средств и, как следствие, к организационным проблемам размещения заказов.

Наблюдается низкий уровень развития конкурентной среды, что указывает на присутствие и влияние нерыночных факторов, таких как информационные, бюрократические и коррупционные барьеры, которые ограничивают возможности участия тех или иных поставщиков в конкурсных торгах. Вместе с тем цены на закупаемые товары существенно завышаются, что приводит к значительным потерям государства.

В связи с вышеперечисленными проблемами Президент поручил Правительству Российской Федерации подготовить предложения о реформировании системы госзакупок. С этого момента стали формироваться два концептуальных подхода к решению данной государственной задачи: один из них разработан ФАС России, другой — Минэкономразвития России. Они имеют существенные различия, как в постановке целей, так и в механизме их реализации.

Основная идея концепции ФАС России заключается в совершенствовании и уточнении существующих норм законодательства, регулирующих отношения в сфере госзаказа. Служба признает, что в действующей системе управления госзакупками

---

[15] *Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 22.12.2011 / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123798;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=4E45477077124D2A82A750317E58DBBE).*

[16] *См.: Итоги проверок, проведенных Рособоронзаказом в 2011 году / Официальный сайт Федеральной службы по оборонному заказу (http://www.fsoz.gov.ru/press/18/704/index.html).*

имеется множество нерешенных проблем, в т. ч. наличие разрыва между стадиями планирования закупок, размещения заказов и исполнения контрактов. Для устранения этих и других пробелов в законодательстве ФАС России предлагает подготовить новую редакцию Закона № 94-ФЗ.

Учитывая отсутствие в действующем законодательстве о госзакупках единого технологического цикла их организации для обеспечения государственных нужд, а также его высокие репутационные риски Минэкономразвития России предлагает отказаться от Закона № 94-ФЗ и перейти к строительству федеральной контрактной системы (ФКС).

В результате длительных переговоров между двумя ведомствами был найден временный компромисс. В апреле 2011 г. в Закон № 94-ФЗ были внесены изменения, обязывающие заказчика обосновывать начальную (максимальную) цену контракта при проведении торгов и запросов котировок. Ст. 19.1 предусматривает, что для установления этой цены источниками информации могут быть:

— данные государственной статистической отчетности;
— официальный сайт;
— реестр контрактов;
— информация о ценах производителей;
— общедоступные результаты изучения рынка;
— исследования рынка, проведенные по инициативе заказчика, в т. ч. по контракту или гражданско-правовому договору;
— иные источники.

Также заказчик вправе сам рассчитать начальную (максимальную) цену контракта.

Таким образом, Закон № 94-ФЗ не ограничивает заказчика в способах определения цены контракта[17]. Это, в отсутствие порядка формирования начальной цены и закрытого перечня источников информации, по нашему мнению, дает заказчику возможность для злоупотреблений в части манипулирования ценой при формальном соблюдении норм о необходимости ее обоснования. Как указано выше, источником информации для расчета цены может служить реестр контрактов. Это означает, что заказчик в качестве обоснования может сослаться на цену ранее исполненного контракта (ранее поставленного аналогичного оборудования) и скорректировать ее с учетом инфляции. С позиций Закона № 94-ФЗ (ч. 3 ст. 19.1) требование обоснования цены будет добросовестно выполнено. Однако если учесть, что названные закупки осуществлялись до введения этой обязанности, то обоснованная с позиций закона цена контракта на вновь закупаемое оборудование фактически может быть существенно завышена.

В Бюджетном послании о бюджетной политике на 2012–2014 гг. указывается, что «за последние годы многократно пересматривались процедуры размещения заказов, но практически не развивались институты планирования заказа и исполнения государственных контрактов. Ответственность государственного заказчика за конечные результаты закупки во многих случаях, по сути, подменялась ответственностью исключительно за соблюдение формализованных правил выбора поставщика. В малой степени используются возможности для стимулирования через систему закупок производства инновационной продукции. Искусственное занижение цен имеет очевидный обратный эффект в виде падения качества поставляемой продукции или срыва исполнения заказа»[18]. В связи с этим система государственных закупок требует кардинальной перестройки.

---

[17] *См.: Письмо Минэкономразвития России от 14.07.2011 № Д28-144 / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=QUEST;n=99571;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=72C8F82F0EF08D49FF5D6CA783E286E5).*

[18] *Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2012–2014 годах / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=115713;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=D90BD46C024644640CD3F6B4D44E01AD).*

Мировой опыт свидетельствует, что эффективность системы госзакупок возрастает, если она встроена в единую институциональную среду. Таковой должна стать ФКС. Следует сформировать механизмы, гарантирующие надлежащее качество закупок с учетом всего жизненного цикла продукции, а также обоснованность цен контрактов и надежный мониторинг их исполнения. В этой работе необходимо полноценно учесть специфику сложной и инновационной продукции, работ и услуг, в т. ч. связанных с научными исследованиями.

На протяжении 2011 г. и I квартала 2012 г. отдельные элементы ФКС уже появились в Законе № 94-ФЗ. Соответствующие изменения касаются обязанностей заказчиков устанавливать требования по гарантийным обязательствам с учетом жизненного цикла приобретаемой продукции и планировать размещение заказов[19]. Говоря о последнем, отметим, что до 1 апреля 2012 г. все заказчики были обязаны вывесить на официальном сайте план-график размещения заказов на 2012 г. по утвержденной форме, содержащей определенный набор сведений о планируемой закупке, который позволяет бизнес-сообществу заранее спланировать возможность участия в процедурах закупок. Ранее обязанность формирования планов-графиков возлагалась только на федеральные органы исполнительной власти[20].

В ходе одного из совещаний Правительства В. В. Путин назвал направления корректировки законодательства о государственных закупках. Среди них формирование такой системы, которая снизит коррупцию, обеспечит максимальную прозрачность госзакупок, начиная с планов закупки и заканчивая исполнением самих контрактов. При этом все этапы госзакупок должны стать доступными для общественного контроля, должен быть определен порядок ведения планов закупок и отчетов по итогам, разработана и сформирована библиотека типовых контрактов, установлен порядок расчета максимальной цены и, самое главное, четко регламентирован механизм сквозного аудита и контроля на всех этапах работы. Также была поставлена задача создания единой информационной базы ФКС о планируемых, заключенных и реализуемых контрактах. С ее помощью будет проводиться мониторинг действующих на рынке цен и координация работ заказчика и поставщика[21].

ПЕРЕХОД К ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ

«Эффективность начинается с планирования, выявления целей распределения ресурсов, адекватных по этим задачам, оптимального распределения бюджета между социальными расходами, инвестициями в инфраструктуру, военными и безопасностью, расходами образования и здравоохранения... Это будут стратегические решения.

---

[19] *См.: Ч. 5.1 ст. 16 Закона № 94-ФЗ; Приказ Минэкономразвития России № 761, Федерального казначейства № 20н от 27.12.2011 «Об утверждении порядка размещения на официальном сайте планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков и формы планов-графиков размещения заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=126121;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=8257C833C7FE2F076201068CD8D3CE85).*

[20] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2005 г. № 2154-р «О плане мероприятий по реализации положений Федерального закона “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд”» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=356809;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=96CFADB640772808A0AD45A211F67B9A).*

[21] *См.: Председатель Правительства Российской Федерации В. В. Путин провел совещание «О совершенствовании законодательства в сфере государственных и муниципальных закупок и формировании федеральной контрактной системы» / Архив сайта Председателя Правительства РФ В. В. Путина 2008–2012 (http://premier.gov.ru/events/news/16578/).*

После этого можно двигаться к методам выполнения тех целей и задач, и уже на конечной стадии возникает эффективность использования выделенных средств»[22].

Поэтому первый шаг на пути повышения действенности системы госзаказов, во многом определяющий эффективность бюджетных расходов, — это увязка процесса формирования госзаказов с бюджетным процессом. Эти два процесса неразрывно взаимосвязаны. **Формирование государственного заказа в условиях отсутствия приоритетов, которые устанавливают, какие государственные нужды и для реализации каких государственных функций в экономической и социальной сферах должны быть удовлетворены в первую очередь, негативно влияет не только на эффективность государственных расходов, но и вообще на их обоснованность.**

В Программе Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года[23] формирование комплексной ФКС представлено как одно из главных направлений. Соответственно, в рамках прогноза социально-экономического развития целесообразно разрабатывать прогноз государственных закупок, необходимых для реализации государственных функций и задач.

В результате формирования комплексной ФКС должны быть созданы такие инструменты, как стандартные спецификации, типовые контракты на стандартные (отдельные) товары, работы и услуги (НИОКР, бюджетные инвестиции, информационные технологии, энергосбережение и т. п.); автоматизированные средства проведения заказчиками мониторинга исполнения контрактов, позволяющие им более эффективно обеспечивать решение стоящих перед ними задач. При планировании госзакупок целесообразно принимать во внимание стоимость последующей эксплуатации продукции, обладающей длительным жизненным циклом.

В целом развитие контрактных отношений с участием публично-правовых образований должно быть направлено на создание прозрачной справедливой среды для всех сторон контракта, обеспечивающей сбалансированность интересов. Кроме того, комплексная ФКС позволит повышать качество и снижать издержки при реализации государственных услуг, исполнении функций и задач публично-правовых образований и бюджетных учреждений.

7 мая 2012 г. законопроект № 68702-6 «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг», разработанный Минэкономразвития России, был внесен в Государственную Думу Российской Федерации и в настоящее время находится на предварительном рассмотрении[24]. Законопроект регламентирует весь закупочный цикл: планирование и прогнозирование государственных и муниципальных нужд, формирование и размещение заказа, исполнение контрактов и приемку контрактных результатов, мониторинг, контроль и аудит соблюдения устанавливаемых требований.

Один из принципов ФКС (ст. 6 законопроекта) — ответственность за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд и эффективность расходования бюджетных средств. Он заключается в том, что органы государственной власти, органы управления государственными внебюджетными фондами, органы местного самоуправления и казенные учреждения при прогнозировании, планировании

---

[22] *Из выступления А. Л. Кудрина. См.: Главное — эффективность бюджетных расходов // Финансы. — 2011. — № 5. — С. 8.*

[23] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.06.2010 № 1101-р «Об утверждении Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123215;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=9CA319E1D25D9D8DD7D95417BEA402FA).*

[24] *См.: Автоматизированная система обеспечения законодательной деятельности / Официальный сайт Государственной Думы (http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28Spravka%29?OpenAgent&RN=68702-6). Срок подготовки законопроекта (с учетом замечаний и предложений по итогам предварительного рассмотрения) к рассмотрению Государственной Думой в первом чтении — 22 июня 2012 г.*

и осуществлении закупок должны исходить из необходимости достижения заданных результатов. При этом должностные лица заказчиков несут персональную ответственность за соблюдение требований, установленных законопроектом и предлагаемых к принятию в соответствии с ним нормативных правовых актов.

Предусмотрено расширение линейки способов осуществления закупок за счет двухэтапного конкурса, конкурса с ограниченным участием и запроса предложений, что позволит заказчикам выбрать наиболее подходящий способ с учетом специфики закупки и рыночной конъюнктуры.

Документ вводит механизмы упрощенного изменения условий контрактов и их расторжения, а также процедуры одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта по четко определенным основаниям, связанным с недобросовестными действиями поставщика. Установлен также ряд антидемпинговых мер, позволяющих отклонять заявки с необоснованно заниженными ценами. Потенциальный участник в случае снижения своего предложения более чем на 25 % от начальной цены должен будет предоставить дополнительные расчеты и обоснование такого снижения. Если его деятельность относится к саморегулируемым отраслям экономики, то нужно будет получить заключение саморегулируемой организации. В любом случае при снижении цены более чем на 25 % устанавливается повышенная ставка обеспечения исполнения контракта в размере более 30 % от его суммы.

Кроме того, предложены подходы к формированию организационной структуры контроля и аудита в сфере ФКС, в т. ч. функциональное распределение полномочий между уровнями власти и между федеральными органами исполнительной власти. В результате реализации законопроекта будут созданы правовые основы для внедрения ФКС, способствующей качественному и своевременному удовлетворению государственных (муниципальных) нужд в товарах, работах и услугах.

Предлагается ввести требования к большей централизации закупок и организации совместных торгов по однотипным товарам для повышения эффективности за счет оптимизации объемов поставок и снижения цен, а также разработку прогнозных планов закупки новейшего оборудования, высокотехнологичной продукции и размещение таких планов на специальном интернет-портале.

Документ содержит пункты, касающиеся организационных и нормативно-правовых механизмов, способствующих повышению доли инновационной продукции при осуществлении закупок для государственных (муниципальных) нужд и упрощению порядка закупки научного и лабораторного оборудования, расходных материалов и образцов.

Законопроект предусматривает обязанность заказчиков обнародовать свои планы закупок публично на общероссийском сайте на три года вперед, а на текущий год — в более подробном плане-графике с указанием выбора процедуры закупок, методики расчета начальной цены и пр.

Вместе с тем, невзирая на очевидную «концептуальную доработку» законопроекта по сравнению с Законом № 94-ФЗ, отметим следующее:

1. Несмотря на наличие в законопроекте принципа эффективности расходования бюджетных средств, определения данного понятия в нем не содержится, что может привести к его вольной трактовке[25].

2. Законопроект предполагает (ст. 16), что прогнозирование и планирование закупок будет осуществляться исходя из мероприятий государственных и муниципальных программ, иных документов, определяющих цели и задачи деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, посредством разработки и реализации

[25] *По вопросу анализа законодательства Российской Федерации на предмет понятия эффективности бюджетных расходов см.: Крадинов П. Г. Оценка эффективности программных расходов // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 1.*

сводного прогноза закупок и прогноза закупок продукции для обеспечения нужд субъекта Российской Федерации и муниципальных нужд; планов закупок и планов-графиков. Сводный прогноз закупок будет частью прогноза социально-экономического развития Российской Федерации. В свою очередь, план закупок (разрабатываемый на три года) подготавливается на основе сводного прогноза закупок, а план-график (разрабатываемый на один год) — на основе плана закупок. Таким образом, должна выстраиваться четкая вертикаль от потребностей страны в целом в соответствии с ее стратегическими целями до закупки продукции соответствующими заказчиками. Однако законопроект в качестве переходных положений (ч. 2 ст. 100) допускает до 1 января 2015 г. разработку и утверждение планов-графиков даже в случае отсутствия планов закупок. Это означает, что целостная система планирования до указанного срока может быть не реализована, а заказчики по-прежнему будут иметь возможность включать в планы закупок продукцию на свое усмотрение.

3. Эта возможность сохраняется и вследствие наличия в законопроекте нормы (ч. 3 ст. 100), согласно которой допускается включение в планы закупок, утверждаемые на период до 1 января 2015 г., закупок продукции, не предусмотренной мероприятиями государственных программ Российской Федерации, целевых программ, планов и программ развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, иных документов программно-целевого планирования.

4. Закон о ФКС вступает в силу по истечении одного года со дня его официального опубликования (ст. 99 законопроекта). Между тем введение новых правил госзакупок может растянуться на более длительное время, т. к. действующий Закон № 94-ФЗ затрагивает около 100 нормативно-правовых актов. При принятии нового закона может возникнуть правовой вакуум, поэтому подзаконные акты необходимо принимать вместе с новым законом.

Отметим, что в пояснительной записке к проекту закона[26] помимо многочисленных нормативных правовых актов, подлежащих признанию утратившими силу, приостановлению, изменению, содержится перечень из 29 актов Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти, которые должны быть приняты в целях реализации данного проекта. Однако в тексте законопроекта не установлены сроки их принятия. В частности, законопроектом (ч. 7 ст. 33) установлено, что федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими нормативно-правовое регулирование в соответствующей сфере деятельности, разрабатываются и утверждаются типовые контракты, а порядок их разработки, случаи и условия их применения устанавливаются Правительством Российской Федерации. Однако в переходных положениях законопроекта (ч. 6 ст. 100) указано, что до утверждения типовых контрактов заказчики самостоятельно разрабатывают их проекты.

Опыт принятия подзаконных актов в целях реализации действующего Закона № 94-ФЗ свидетельствует о том, что внедрение в практику новаций законопроекта также может затянуться на долгий срок, а это снижает его значимость и актуальность. Вместе с тем необходимо понимать, что реформы общественных финансов особенно сложны, поскольку, с одной стороны, совмещают в себе объект и субъект преобразования (т. е. требуют от органов власти самореформирования), а с другой — затрагивают практически весь спектр политических, экономических и социальных интересов и ограничений. Результаты этих реформ могут быть получены не ранее чем через несколько лет[27].

---

[26] *Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг» / Официальный сайт Государственной Думы (http://asozd2.duma.gov.ru/work/dz.nsf/ByID/CF0AE816247656D4432579FA0055300D/$File/68702%20поясн.pdf?OpenElement).*

[27] *См.: Лавров А. М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами. — М.: КомКнига, 2005. — С. 10.*

Потребность в отмене действующего Закона № 94-ФЗ из-за его неэффективности и в реформировании сферы государственных закупок в целом с учетом большой доли бюджетных расходов, приходящихся на нее, назрела давно и в настоящий момент не вызывает сомнений. При принятии и успешной реализации закона о ФКС с его безусловно положительными новациями сфера государственных закупок сможет и должна стать действенным и мощным инструментом повышения эффективности бюджетных расходов.

Библиография

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=118692;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=29C6DC485F8B9DD3A1D08917DF5E88B0.
2. Указ Президента Российской Федерации от 19.09.2011 № 1206 «Об утверждении Положения о Федеральной службе по оборонному заказу» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=119487;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=5C52A1AD4872B10862F7B4F4D70CAD67.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 05.06.2008 № 437 «Об утверждении Положения о Министерстве экономического развития Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127589;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=A837790404E6833114C0BFF0242CF692.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 20.02.2006 № 94 «О федеральном органе исполнительной власти, уполномоченном на осуществление контроля в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для федеральных государственных нужд» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=81192;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=9169DD9AB2CA2EEFDA4531EA57E5D12E.
5. Распоряжение Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р «Об утверждении программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года и плана мероприятий по ее реализации в 2010 году» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123215;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=9CA319E1D25D9D8DD7D95417BEA402FA.
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2005 г. № 2154-р «О плане мероприятий по реализации положений Федерального закона “О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд”» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=356809;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=96CFADB640772808A0AD45A211F67B9A.
7. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 годах [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=88162;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=D90BD46C024644640CD3F6B4D44E01AD.
8. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2012–2014 годах [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=115713;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=D90BD46C024644640CD3F6B4D44E01AD.
9. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 22.12.2011 [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123798;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=4E45477077124D2A82A750317E58DBBE.
10. Приказ Минэкономразвития России № 761, Федерального казначейства № 20н от 27.12.2011 «Об утверждении порядка размещения на официальном сайте планов-графиков размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков и формы планов-графиков размещения заказа на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд заказчиков» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=126121;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=8257C833C7FE2F076201068CD8D3CE85.

11. Письмо Минэкономразвития России № 26339-ЛА/Д22, Федерального казначейства № 42-7.4-05/10.0-890 от 31.12.2010 «О начале функционирования с 1 января 2011 г. Общероссийского официального сайта» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=109195;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=B8650F2CEF89CCC85B8B36E055B5221E.
12. Письмо Минэкономразвития России от 14.07.2011 № Д28-144 [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=QUEST;n=99571;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=72C8F82F0EF08D49FF5D6CA783E286E5.
13. Приказ Департамента здравоохранения г. Москвы от 26.07.2010 № 1171 «О результатах проверки эффективности расходования бюджетных средств по государственному заказу» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=MLAW;n=117543;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=612F188A34968CD22C0D727AA842B6B1.
14. Типовой закон ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=INT;n=15215;dst=0;ts=333B091AFAA50743C5091321195ED356.
15. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=26282;div=LAW;mb=LAW;opt=1;ts=036FC651390E5F38B8A2407D2250518C.
16. Андреева, М. А. Закупка медицинского оборудования: актуальные изменения // Финансовый справочник бюджетной организации. — 2012. — № 2. — С. 63–68.
17. Антонов, С. Г. Повышение эффективности использования ресурсов при закупках товаров и услуг для государственных нужд — одна из основных задач по совершенствованию технологий исполнения бюджета // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010.
18. Антонов, С. Г., Федорова, И. А. Организационно-методические подходы в использовании средств федерального бюджета при размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010.
19. Главное — эффективность бюджетных расходов // Финансы. — 2011. — № 5.
20. Калмыков, Ю. П. О бюджетировании государственных закупок // Финансы. — 2011. — № 9.
21. Крадинов, П. Г. Оценка эффективности программных расходов // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 1.
22. Кузнецов, К. В. Эффективность размещения заказа: мифы и реальность // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010.
23. Лавров, А. М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами. — М.: КомКнига, 2005.
24. Набиев, Р. А., Арыкбаев, Р. К. Повышение эффективности бюджетных расходов системы государственных заказов и закупок // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2008. — № 15.
25. Осокина, А. С. Вопросы эффективности размещения государственного заказа: региональный аспект // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010.
26. Смирнов, В. И. Парадоксы целеполагания, или Почему аукционам не место в общественных закупках // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010.
27. Сядут по контракту [Электронный ресурс] / Российская газета. — Режим доступа: http://www.rg.ru/2011/09/01/zakupki-site.html.
28. Архив сайта Председателя Правительства РФ В. В. Путина 2008–2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://premier.gov.ru/.
29. Официальный сайт Государственной Думы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.duma.gov.ru/.
30. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/.
31. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/.
32. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/.
33. Официальный сайт Федеральной службы по оборонному заказу [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.fsoz.gov.ru.

Ключевые слова:
валютная система, резервная валюта, доллар США, глобальный кризис, финансовые рынки

***Л. Г. Чувахина**, к. э. н.,*
доц., и. о. зав. кафедрой «Фондовые рынки» ГУМФ
*(**e-mail: l-econom@mail.ru**)*

Перспективы доллара США как мировой резервной валюты

Существующая мировая валютная система требует обновления. Несомненно, она будет меняться, это вопрос времени. Однако глобальный финансово-экономический кризис 2008–2012 гг. вряд ли приведет в ближайшее время к пересмотру сложившегося статус-кво. Эпоха новых валют еще не наступила. Доминирование доллара США как ключевой резервной валюты безусловно. Его стабильность определяется положением Соединенных Штатов в мировой экономике.

Массовое производство долларов США, которые наиболее востребованы в международных расчетах, государственных резервах и займах, обеспечивает спрос на них не только внутри страны, но и за ее пределами, приводя к увеличению финансового сектора в мировом масштабе, построению финансовых пирамид, не контролируемых должным образом со стороны государства. Сегодня почти две трети долларовой массы, печатаемой в США, уходит за границу, создавая избыток ее ликвидности. А высокая ликвидность выступает важным фактором лидерства американского доллара в валютно-обменных операциях в мире. Его доля в расчетах на мировом валютном рынке составляет 85 % (доля евро — 39 %, японской иены — 19 %), в накопленной массе международных долговых бумаг, ссуд и депозитов — 35–40 %.

Доллар создал опасный дисбаланс в системе мировых финансов. Другие государства и их центральные банки, имеющие в своих золотовалютных резервах значительную долю американской валюты и американских ценных бумаг, стали своеобразными заложниками политики вашингтонской администрации. Используя доллар, США «экспортируют» финансовую напряженность по всему миру.

ДОЛЛАРИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В странах с макроэкономической нестабильностью и высокой инфляцией американский доллар находится в обращении параллельно с национальной валютой, а в ряде государств и вместо нее. Это ведет к разрушению внутренней финансовой системы, кризисам ликвидности и платежеспособности, отказу от самостоятельной экономической политики, деформации национальной экономики, которая начинает работать на нужды не собственной страны, а американской экономики. В среднем доходы США от долларизации других стран достигают порядка $13,5–17 млрд в год. Спрос на американскую валюту поддерживает общий денежный спрос в экономике США.

За доллары продаются нефть, газ, золото, металлы. В них определяются цены на продовольствие и все виды вооружений на мировом рынке. Их роль в обслуживании торговых отношений существенна вследствие низких транзакционных издержек и высокого уровня ликвидности долларового валютного рынка. Кроме того, такие виды международной торговли, как биржевая и торговля товарами по справочным ценам, в совокупности с емкостью потребительского рынка США, определяют ведущую роль доллара в обслуживании мирового рынка. Цены экспортных (до 95 %) и импортных (до 85 %) контрактов устанавливаются именно в долларах США.

Сегодня американский доллар — основное средство не только платежа в международной торговле, но и накопления. В резервах большинства стран мира золота гораздо меньше, чем валюты. Самые высокие показатели международных валютных накоплений в американских долларах, превысившие 70 %, приходятся на 1999–2001 гг. С 2002 г. наблюдается постепенное снижение этого показателя, составившего к началу 2012 г. 62 %. Этой понижательной тенденцией воспользовались за более чем десятилетний период только две валюты — евро и английский фунт стерлингов. Так, доля евро за рассматриваемый период увеличилась с 18 до 25 %, фунта стерлингов — с 2,8 до 4 %. Доля японской иены, напротив, упала с 6,1 до 3,8 %, швейцарского франка — с 0,3 до 0,1 %[1].

США: ЖИЗНЬ В ДОЛГ

Распространение американского доллара по всему миру, широкое его использование во внутренних денежных системах государств, и в первую очередь относящихся к категории стран с формирующимися рынками, позволяло финансовой системе США долгое время сглаживать структурные диспропорции в национальной экономике, способствуя тем самым сохранению за Соединенными Штатами мирового лидерства. В то же время хронические дефициты внешнеторгового, платежного балансов, федерального государственного бюджета, сопровождающиеся ростом государственного долга, достигли таких масштабов, когда требуется их немедленная корректировка, учитывая вес и роль США в мировой экономике.

Торговый и платежный балансы США в 2007–2011 гг., $млрд

	2007	2008	2009	2010	2011
Торговый баланс	−56,105	−42,126	−38,690	−40,454	−50,421
Платежный баланс	−156,052	−151,032	−100,629	−112,179	−124,105

Источник: Graph: Trade Balance: Goods and Services, Balance of Payments Basis (BOPGSTB) / Federal Reserve Bank of St. Louis (http://research.stlouisfed.org/fred2/graph/?id=BOPGSTB), Balance on Current Account (BOPBCA) / Federal Reserve Bank of St. Louis (http://research.stlouisfed.org/fred2/series/BOPBCA).

[1] *См.: IMF Annual Report 2011, International Reserves, Appendix Table I.2 / International Monetary Fund (http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2011/eng/pdf/a1.pdf).*

Фактически сегодня США живут в долг с целью обеспечения потребления и стимулирования экономического роста. Дефицит бюджета увеличился с $161 млрд в 2007 г. до $1,3 трлн в 2011 г., что составило 8,6 % ВВП страны[2]. Достигнутая договоренность Б. Обамы с Конгрессом США в августе 2011 г. о повышении в три этапа предельного уровня государственного долга на $2,1 трлн против ранее установленной в феврале 2010 г. максимально допустимой суммы в $14,3 трлн в обмен на обещания снизить бюджетный дефицит спасла страну от объявления технического дефолта по долговым обязательствам, однако в целом не изменила ситуацию[3]. Напротив, к концу 2011 г. «болезнь» опять обострилась. К началу 2012 г. государственный долг достиг $15,23 трлн против $14,6 трлн в августе 2011 г., $10,4 трлн в январе 2009 г. и $4,3 трлн в середине 2007 г.[4] На конец 2011 г. размер государственного долга на одного налогоплательщика составлял $134,5 тыс. против $53,8 тыс. в 2000 г. При этом общий объем услуг и товаров, произведенных американской экономикой за год, оценивался в $15,17 трлн. В 2011 г. государственный долг США достиг знаковой отметки в 100 % ВВП, а в середине марта 2012 г. составил 102 % ВВП против 93,6 % в 2010 г., 62 % в 2007 г. и 56,8 % в 2002 г. (по данным Bank for International Settlements 83th Annual Report). К середине мая 2012 г. величина государственного долга достигла $15,68 трлн[5]. По прогнозам ОЭСР, в 2012 г. он составит 107 % ВВП.

Огромный долг, растущий в геометрической прогрессии, замедляет развитие американской экономики и наносит ущерб кредитному рейтингу США. Так, в августе 2011 г. международное рейтинговое агентство Standard and Poor's (S&P), усомнившись в финансовой мощи Соединенных Штатов, впервые в истории понизило их кредитный рейтинг с отметки ААА до уровня Японии и Китая в АА+, выразив тем самым сомнение относительно способности и готовности эмитента в будущем своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства. Решение рейтингового агентства негативно отразилось на состоянии мировых финансовых рынков. Произошел обвал мирового рынка акций, который потерял более $2,5 трлн суммарной капитализации всех компаний. Одновременно резко взлетела цена на золото — до $1698,1 за тройскую унцию.

Увеличение лимита государственного долга — лишь иллюзия выхода из кризиса. Эффективность этой меры мала. К тому же временные интервалы между повышениями предельного уровня государственного долга становятся все короче. Если не будут приняты кардинальные меры, по прогнозам, государственный долг США может составить к 2050 г. 344 % ВВП[6].

Помимо дефицита бюджета и роста государственного долга у США имеются и другие серьезные структурные проблемы. Речь идет о снижении объема внутренних инвестиций и уровня сбережений населения, сокращении потребительских расходов ввиду обострения проблемы занятости и низких темпов роста доходов. Уровень безработицы в середине 2011 г. подскочил до 9,1 %. Более 20 млн американцев оказались за порогом бедности — это самый высокий показатель за всю историю США. Кроме того, наблюдается явная тенденция «расползания бедности». Все больше штатов попадает

---

[2] *См.: Дефицит бюджета США в 2011 фискальном году составил 8,6 % ВВП / Информационно-аналитический портал «Новости Содружества Независимых Государств» (http://www.cisnews.org/world/America/3313-deficit-byudzheta-ssha-v-2011-fiskalnom-godu-sostavil-86-vvp.html).*

[3] *См.: Чувахина Л. Г. Вторая волна кризиса: миф или реальность // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 19–28.*

[4] *См.: Кризис в США: в одном проценте от дефолта / Кризис-копилка (http://krizis-kopilka.ru/archives/7314).*

[5] *См.: US National Debt Clock / Ed Hall's Home Page (http://www.brillig.com/debt_clock/).*

[6] *См.: 100 причин кризиса в США / Око планеты (http://oko-planet.su/politik/politwar/85209-100-prichin-krizisa-v-ssha.html).*

в категорию «бедных». И хотя в I квартале 2012 г. ситуация на рынке труда несколько улучшилась, безработица по-прежнему сохраняется на достаточно высоком уровне, ее показатель в марте составил 8,2 %.

Растут проблемы и в банковской сфере. Из-за низкого спроса происходит кредитное «сжатие» и, соответственно, падает прибыль банков. Привлекать деньги становится все сложнее. Подавленное настроение потребителей и отсутствие возможности и желания тратить деньги приводит к торможению инновационного прогресса, остановке бизнес-проектов, сворачиванию инвестиционных проектов, что также сказывается на банках, т. к. большая часть инвестиций происходит на заемные деньги. Рычагов монетарного стимулирования и воздействия уже не осталось. Ставки по федеральным фондам сохраняются на уровне около нуля с декабря 2008 г., поскольку Федеральная резервная система (ФРС США) проводит политику поддержания процентных ставок на низком уровне в надежде на стимулирование расходов и инвестиций. Дальнейшее их снижение вплоть до отрицательного уровня противоречит кредитной парадигме.

БЮДЖЕТНАЯ РЕФОРМА

Сегодня монетарные методы больше уже не действуют на структурно поврежденный механизм. Оздоровление экономики возможно лишь при изменении структуры и фундамента экономической системы. Во многом это зависит от успешного проведения бюджетной реформы. Принятая правительством и согласованная с Конгрессом программа сокращения дефицита федерального бюджета предполагает его уменьшение на $4 трлн в течение последующих 10 лет, в то время как для сохранения доверия инвесторов, по расчетам экспертов, за рассматриваемый период времени необходимо сэкономить $15 трлн, или в три раза больше, чем заявленная правительством США сумма снижения расходов[7]. Исполнение бюджета на 2013 финансовый год предусмотрено осуществить за счет дополнительного налогообложения. Предполагается принятие антикризисного пакета фискального стимулирования экономики. Налоговые нововведения коснутся семей, годовой доход которых превышает $250 тыс. Предусматривается введение специального налога для категории граждан, чьи доходы превышают $1 млн в год. Между тем 17 апреля 2012 г. Сенат США в лице сенаторов-республиканцев заблокировал президентскую инициативу, известную как «правило Баффета», по увеличению для богатых лиц налоговой ставки до 30 %. По мнению республиканцев, увеличение налогов для богатых отпугнет предпринимателей, что повлечет за собой сокращение рабочих мест и снижение общего объема поступлений. Согласно программе администрации Б. Обамы намечено упразднение корпоративных налоговых льгот. Будут лишены льгот компании, «экспортирующие» американские рабочие места за рубеж. В то же время компании, которые смогут создать новые рабочие места в США, получат дополнительные налоговые льготы. Намечено сокращение объемов экономической помощи, предоставляемой Соединенными Штатами зарубежным странам.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ

Для покрытия своих расходов США остро нуждаются в притоке иностранного капитала, иначе говоря, в поддержке со стороны зарубежных стран по причине крайне низкой нормы национальных сбережений. Приток иностранного капитала в крупных размерах превратился в обязательное условие, обеспечивающее благоприятные перспективы

---

[7] *См.: Крымов А. Проблема-2012, или Год двух грядущих кризисов / Око планеты (http://oko-planet.su/finances/financesdiscussions/89830-problema-2012-ili-god-dvuh-gryaduschih-krizisov.html).*

экономического развития Соединенных Штатов. В качестве меры финансирования дефицита бюджета в последние годы активно использовались вложения накопленных сбережений иностранных партнеров в американские государственные облигации. Такими инвесторами на фоне дефицита сбережений в развитых странах, и прежде всего в самих США, являются государства Восточной Азии — Япония и Китай, а также арабские страны — экспортеры нефти с высоким уровнем накоплений и формированием значительных золотовалютных резервов, номинированных по большей части в американской национальной валюте. Почти 40 % спроса на облигации обеспечивают иностранцы[8].

В США более 99 % задолженности федерального правительства приходится на государственные ценные бумаги. Американский рынок государственных долговых обязательств — самый крупный в мире. Его объем увеличивается быстрыми темпами и уже составляет более 50 % мирового рынка государственных долговых инструментов. Сегодня в руках иностранных инвесторов, и прежде всего зарубежных центральных банков, примерно 60 % внешнего государственного долга США в виде облигаций. По данным Бюро экономического анализа США, в 2011 г. основными держателями американского долга были Китай (20,4 %), Япония (20,2 %), Великобритания (12,4 %), страны — экспортеры нефти (5,2 %)[9].

В чем причина щедрости стран, дающих США в долг? Во-первых, на сегодняшний день американские ценные бумаги остаются самыми надежными в мире. Не было случая, чтобы при предъявлении их к оплате не поступили деньги от министерства финансов США. К тому же реальная доходность американских облигаций растет, поскольку инфляция в США сохраняется на достаточно низком уровне, хотя и выросла в 2011 финансовом году до 3 % против 1,5 % и 2,7 % соответственно в 2010 и 2009 гг. Во-вторых, ни одна из стран — основных держателей американских долговых обязательств, будь то Китай, Япония, Россия, даже страны ЕС, не заинтересована в снижении статуса доллара, т. к. это автоматически обесценит ее активы, учитывая, что сегодня большинство государств предпочитают хранить свои золотовалютные резервы в долларах США. И Россия не исключение. В-третьих, инвестиции этих стран имеют своей целью обеспечить доступ на американский рынок для своих товаров и услуг. Азиатские экономики по-прежнему не обладают достаточным внутренним спросом и целиком зависят от экспортных поставок на рынки экономически развитых стран. Только на Китай приходится свыше 50 % от общего внешнеторгового дефицита США, причем торговый дефицит США с Китаем сегодня в 27 раз превышает уровень 1990 г. Фактически государства Азии обслуживают американский долг взамен на то, что их товары и услуги имеют доступ на американский рынок. На долю Китая приходится 22,9 % от общего импорта США — после Канады это второй по значимости торговый партнер США. Между тем в 2011 г. Китай, как и остальные страны БРИК, стал достаточно активно избавляться от американских государственных облигаций. В ноябре 2011 г. он сократил вложения в них на $1,5 млрд до $1,132 трлн, отдавая предпочтение золоту; Индия — на $1,2 млрд до $33,7 млрд; Бразилия — на $2,7 млрд до $206,4 млрд; Россия на $2,4 млрд до $89,7 млрд[10].

Россия в течение всего 2011 г. сокращала свое участие в облигациях внешнего долга ФРС США. По состоянию на конец декабря 2011 г. объем приходящихся на нее американских казначейских облигаций сократился на 41,5 % — до $88,4 млрд. Всего

---

[8] *См.: Лосев М. Больше масса — толще доллар / Деловой журнал «РБК» (http://magazine.rbc.ru/2012/02/20/finance/562949982852188.shtml).*

[9] *См.: Кому Америка должна / Институт глобальных трансформаций (http://www.i-g-t.org/2011/06/03/кому-америка-должна/).*

[10] *См.: Крупнейшие держатели госдолга США. Инфографика / Сообщество успешных трейдеров Imonger.ru (http://imonger.ru/blog/1328.html).*

за 2011 г. Россия избавилась от ценных бумаг ФРС на сумму в $62,6 млрд. С сентября прошлого года она занимает 11-е место в списке крупнейших «кредиторов» США, пропустив на 10-е место Канаду ($99,6 млрд)[11]. В то время как Россия сокращает свое участие в американских ценных бумагах, другие страны, напротив, увеличивают свои пакеты. Так, например, приходящийся на Японию объем вырос по итогам 2011 г. на $160,1 млрд, превысив к концу декабря $1 трлн, а резервы Великобритании в американских долговых расписках выросли с $270,4 млрд до $414 млрд[12].

В условиях ускоренного роста государственного долга сегодня, как ни парадоксально, Соединенные Штаты сами заинтересованы в его увеличении и получении денег извне. Они выпускают ценные бумаги, чтобы обслуживать бюджетный дефицит. В свою очередь, пополнение бюджета за счет внешних займов приводит к проблеме постоянной необходимости обслуживания долга. Другими словами, США должны платить проценты по своим облигациям, что существенно нагружает бюджет. В ближайшие 10 лет обязательства по обслуживанию долга могут превысить $26 трлн[13]. При этом доля краткосрочных долговых обязательств в общем их объеме составляет более чем 80 %. В 2012 г. американскому министерству финансов придется рефинансировать $2 трлн краткосрочного долга. С учетом дополнительных дефицитов в $1,5 трлн это составляет $3,5 трлн за один год, или 30 % ВВП США. Как и большинство организаций, испытывающих проблемы с долгами, американское правительство делает долг «короче» и соответственно «дешевле», а затем регулярно его рефинансирует. Между тем такая практика нередко приводит к тому, что заемщики стремятся занять еще больше на более короткие сроки и под еще более низкие ставки процентов. В конце концов кредиторы, не будучи уверенными в оплате, резко повышают цену кредита. А это означает не что иное, как банкротство. Согласно правилу Гринспена — Гуидотти, самой популярной концепции адекватности резервов, получившей известность в 1999 г., для того чтобы избежать дефолта, страна должна обладать резервами твердой валюты в размере 100 % от своих краткосрочных долговых обязательств. В противном случае гарантирован дефолт, что по шкале Гринспена — Гуидотти сегодня в полной мере относится к Соединенным Штатам. Страна обладает резервами золота в $300 млрд, нефти в $58 млрд и иностранной валюты в $136 млрд — всего на сумму почти в $500 млрд. Американские краткосрочные обязательства превышают эту сумму. При этом иностранцы владеют 44 % американского долга, а это означает, что США должны заплатить им $880 млрд в течение года[14]. Очевидно, что эта сумма значительно превосходит размер американских резервов. А если к этому прибавить еще дефицит в $1,5 трлн, то сумма становится просто фантастической. Текущие доходы не позволяют обслуживать и сокращать государственный долг. Стоимость его обслуживания в 2011 г. возросла на 17 %, или на $38 млрд, по сравнению с 2010 г. Возникает вопрос: откуда же взять деньги? Закупки казначейских облигаций сокращаются, основные их держатели обращают свой взор на желтый металл, намереваясь увеличить национальные резервы за счет золотых запасов. Остается только эмиссия долларов, которая девальвирует доллар и уменьшает ценность казначейских облигаций.

---

[11] *См.: Россия вышла из числа крупнейших кредиторов США / Деловой портал «Большой бизнес» (http://www.bigness.ru/news/2012-02-16/news/132924/).*

[12] *См.: РФ в 2011 г. вышла из 10-ки крупнейших держателей госдолга США / РосБизнесКонсалтинг (http://top.rbc.ru/economics/15/02/2012/637965.shtml).*

[13] *См.: Государственный долг США уже превысил годовой ВВП / Военное обозрение (http://topwar.ru/10046-gosudarstvennyy-dolg-ssha-uzhe-prevysil-godovoy-wp.html).*

[14] *См.: Государственный долг США достигнет отметки 100 % ВВП на Хэлоуин, 31 октября / Goldenfront.ru (http://www.goldenfront.ru/articles/view/gosudarstvennyj-dolg-ssha-dostignet-otmetki-100-vvp-na-hellouin-31-oktyabrya).*

Федеральная резервная система ежегодно осуществляет значительные вливания в экономику страны. Эмиссия долларов со стороны ФРС превысила за последние три года $2,5 трлн, или 17 % ВВП[15]. Только в начале 2011 г. ФРС влила $600 млрд. Однако большая часть денежных средств осталась на балансах крупнейших банковских структур и не добралась до потребителей из реального сектора экономики.

НОВАЯ МИРОВАЯ ВАЛЮТА: ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ

Дисбалансы экономики США затронули сложившиеся порядки в мировом хозяйстве и обострили противоречия между американскими национальными интересами и позицией стран, выступающих за реформу мировой валютно-финансовой системы.

Причина долгожительства любой валюты в государстве — в его умении как субъекта отношений оставаться на пике мирового спроса и предложения, выходить из кризисных ситуаций, разрешать проблемы и прогнозировать ситуации, учитывая весь спектр отношений, в т. ч. и воздействия неэкономического характера, например природные катаклизмы, демографические процессы, информационные революции. Таким образом, судьба американского доллара определяется судьбой самого государства: либо Соединенные Штаты остаются сильным государством, либо же станут экономически и, как следствие, политически слабым, и доллар станет выполнять только часть функций денег, обслуживая внутренние интересы.

Мировой финансово-экономический кризис, трансформировавшийся в мировой кризис долговой зависимости, показал уязвимость США как мирового лидера, что отразилось в снижении доверия к американской экономической политике. Многие инвесторы начали сомневаться в способности страны избавиться от привычки финансировать правительство на взятые в долг средства.

В условиях вступления экономики США в полосу рецессии в 2009 г. все чаще стали звучать призывы о необходимости поиска альтернативы американскому доллару в качестве резервной валюты для мировых финансовых рынков. Возросло число противников всемирной гегемонии доллара, утверждающих, что сложившаяся мировая валютная система, во многом основанная на долларе США, неэффективна, тормозит развитие международной экономики, и это главная причина глобального финансово-экономического кризиса. Экспертами Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), считающими, что роль доллара должна быть пересмотрена, была предложена программа создания новой валютной системы, которая, по аналогии с Бреттон-Вудскими соглашениями 1944 г., регулировала бы обменные курсы и обязывала национальные центральные банки суверенных государств проводить интервенции для поддержания или ослабления своих валют. По сути, предлагалось заменить свободно плавающий валютный курс на управляемый. Одновременно рассматривалась возможность получения неким наднациональным органом легального права оказывать давление на национальные центральные банки. Взамен доллара предлагалось ввести новую наднациональную валюту. Идея ее создания принадлежит английскому экономисту Дж. Кейнсу, который еще на конференции в Бреттон-Вудсе в 1944 г. призывал к введению новой «управляемой» наднациональной валюты — «банкор», не привязанной к какой-либо национальной резервной валюте[16]. Однако Дж. Кейнсу не удалось протолкнуть «банкоровский» проект из-за возражений со стороны американской делегации, глава которой Г. Уайт предложил создать «специальные права заимствования» (Special Drawing Rights, SDR).

---

[15] *См.: Жуковский В. Дисбалансы американской гегемонии / Блум-Бум (http://Bloom-Boom.ru/blog/21873.html).*

[16] *См.: Meltzer A. H. Keynes's Monetary Theory: A Different Interpretation. — Cambridge: Cambridge University Press, 1988.*

О возможности использования в качестве единой мировой валюты SDR заговорил в 2009 г. американский миллиардер и инвестор Д. Сорос. Однако его предложение было отвергнуто многими экспертами, поскольку, по их мнению, масштабное применение SDR не позволит странам получить достаточные объемы ликвидности для реализации антикризисных программ. SDR обладают лишь одним качеством реальной валюты — это расчетная единица между Международным валютным фондом (МВФ) и его членами. В то же время они не служат платежным средством в международных экономических сделках, имея ограниченную сферу применения. Используются SDR МВФ, Банком международных расчетов (Базель) и Черноморским банком торговли и развития. Государства могут аккумулировать SDR как свою резервную иностранную валюту, однако использовать их в качестве таковой на деле они не могут. Для получения реальной валюты страны должны обменять свои запасы SDR на составляющие валютной корзины МВФ — доллар, евро, японскую иену и английский фунт стерлингов.

За создание новой глобальной резервной валюты активно выступает американский экономист Д. Стиглиц. В октябре 2009 г. на конференции в Бангкоке он заявил: «...Зависимость от доллара и евро приводит к тому, что у финансов и экономики многих стран возникает угроза нестабильности из-за ситуации в США или Европе»[17]. В пользу наднациональной валюты высказывался и президент Казахстана Н. Назарбаев, предложивший создать систему наднациональных валютно-расчетных единиц («транзитализм»), которая впоследствии позволила бы ввести единую мировую резервную валюту. Идея казахского президента была поддержана Р. Манделлом, известным «интеллектуальным архитектором» единой европейской валюты евро[18].

Действительно ли американский доллар стремительно теряет популярность? И какая валюта может прийти ему на смену в качестве общепризнанной? Ясно, что далеко не каждая валюта способна стать резервной. Страна-эмитент должна обладать необходимыми ресурсами, чтобы поддержать ее стабильность, т. к. от этого зависит стабильность всей мировой экономики. Статус страны — эмитента резервной валюты дает государству международный престиж, повышает конкурентоспособность его компаний на мировых рынках.

Резервная валюта используется центральными банками большинства стран для создания своих золотовалютных резервов, для международных расчетов, в качестве инвестиционных активов, для определения валютного паритета. Отсюда понятно стремление американцев во что бы то ни стало сохранить за долларом его статус, ведь именно за счет этого американская администрация имеет возможность покрывать значительную часть платежного дефицита и поддерживать конкурентоспособность своих корпораций и компаний на международной арене. Кроме того, статус резервной валюты сдерживает рост цен в США, одновременно способствуя «экспорту» американской инфляции по всему миру. Поскольку в долларах США торгуется большинство биржевых товаров, свое недоверие и опасения по поводу его курса участники глобального рынка выражают через переоценку стоимости основных биржевых товаров — как правило, через подорожание различных сырьевых активов, в частности сельскохозяйственных культур, что в первую очередь затрагивает развивающиеся страны.

Для американцев сегодня очень важно сохранение доверия к доллару как к валюте в целом. Именно это и определяет действия Федеральной резервной системы на финансовом рынке. За время борьбы с кризисом ФРС США выкупила на открытом рынке казначейских бондов, облигаций жилищных агентств и ипотечных ценных бумаг на $2,3 трлн. В общем балансе ФРС на облигации казначейства США приходится

---

[17] *Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц поддержал инициативу России о создании новой резервной валюты / Audit-it.ru (http://www.audit-it.ru/news/finance/190873.html).*

[18] *См.: Сычев В. Единый мировой резерв / Сетевой дайджест LADNO.ru (http://www.ladno.ru/zabugrom/11399.html).*

свыше 60 %. В конце 2011 г. ФРС решила «всколыхнуть» рынок облигаций, выкупая долгосрочные и продавая краткосрочные бумаги. До конца 2012 г. она намерена приобрести на сумму $400 млрд казначейские облигации США, срок погашения которых наступает через 6–30 лет; продать такой же объем краткосрочных ценных бумаг, до погашения которых остается не более трех лет. Таким образом, американцы пытаются еще больше снизить выплаты процентов по своим долгам, ведь краткосрочные бумаги предполагают меньшую доходность, чем долгосрочные. Оживший рынок облигаций способен оказать доллару хоть и краткосрочную, но все же поддержку: с ростом цены облигаций падает доходность и растет его курс. Между тем усиление курса доллара может обрушить фондовые рынки США, которые и без того к осени 2011 г. катастрофически упали почти на 20 %. Американскую валюту косвенно поддерживают швейцарский и японский центральные банки, которые не дают своим валютам бесконтрольно укрепляться к доллару, активно проводя валютные интервенции. В этом случае не исключено, что американской экономике потребуются новые вливания.

Низкая доходность облигаций определяется достаточно высоким спросом на них во многом из-за финансового кризиса в Европе, который снижает притягательность европейских долгов для инвесторов. Иными словами, альтернатива американским обязательствам как надежным, пусть и не очень выгодным вложениям сейчас отсутствует. В марте 2012 г. ФРС еще раз подтвердила свое намерение удерживать краткосрочные процентные ставки на «чрезвычайно низких уровнях» от 0 до 0,25 % годовых до конца 2014 г.[19]

В то же время не следует забывать, что в последние годы произошло существенное изменение конфигурации системы мировых валют. Сложилась система взаимодействия доллара и евро, вместе с которыми роль мировых валют, хотя и в меньшей степени, выполняют японская иена, английский фунт стерлингов, швейцарский франк и некоторые другие. Однако, по мнению американского экономиста Н. Рубини, ни одна из них не сможет заменить американский доллар, по крайней мере, в течение ближайших 20 лет[20]. Такая точка зрения объяснима. Сегодня, как никогда раньше, тяжелые времена переживает еврозона, не может оправиться от последствий цунами Япония. Вряд ли возможно рассчитывать на английский фунт и швейцарский франк, учитывая, что экономики Великобритании и Швейцарии не настолько развиты, как США. Австралийский и канадский доллары, норвежская крона также не смогут показать положительную динамику на фоне падения спроса на природные ресурсы со стороны ведущих мировых держав.

К тому же перспективы доллара выглядят более оптимистичными, чем основных его оппонентов. Проблемы американской экономики никуда не исчезли, но на фоне европейских выглядят значительно менее мрачными. Темпы роста экономики еврозоны едва превышают 1,4 %, промышленное производство сокращается, продажи падают, уровень безработицы достигает 10–11 %. Недостаток финансов в ряде периферийных стран чреват новыми периодами социальной нестабильности и новыми проблемами. Долговой кризис еврозоны оказывает негативное воздействие не только на нее саму, но и на остальной мир. Падение ее кредитного рейтинга привело к появлению признаков того, что даже те центральные банки, которые, вероятно, продолжали диверсифицировать свои резервы из доллара в евро, начали пересматривать свою стратегию. Появились свидетельства о более широком обращении инвесторов к доллару в ущерб другим валютам.

---

[19] *См.: ФРС США решила не менять ключевую ставку / Информационное агентство «Росбалт» (http://www.rosbalt.ru/business/2012/01/26/937740.html).*

[20] *См.: Каковы перспективы американского доллара как мировой резервной валюты? / Биржевой лидер (http://www.profi-forex.org/news/entry1008073011.html).*

Не лучше складывается ситуация в экономиках Азии. Так, «азиатские тигры» за последние три года переживают сильнейшее охлаждение деловой активности. Только Китаю удается удерживать темпы роста экономики, хотя и в нем прослеживается тенденция к снижению показателей экономического роста ввиду уменьшения спроса на экспортируемые из страны товары, а также сокращения притока иностранного капитала. Государственный долг Китая сегодня составляет 43 % ВВП, или $2,78 трлн.

На этом фоне экономика США выглядит вроде бы неплохо. Темпы ее роста несколько ускорились с 0,4 % в I квартале 2011 г. до 3 % в IV квартале. Однако это только видимость успеха. Американские успехи связаны с «заливанием» финансовых рынков ликвидностью и бесконтрольной эмиссией доллара. Американцам удается создавать иллюзии некоторой стабильности и возникновения точек роста, главным образом благодаря поддержанию бюджетных дефицитов (свыше 10 % ВВП уже более трех с половиной лет) и замещению снижающегося потребительского спроса государственными расходами. Однако мощные денежные вливания могут обернуться серьезной макроэкономической дестабилизацией и раздуть очередной финансовый пузырь, в частности образовательный, о котором все чаще говорят сегодня.

Все более откровенно о своих претензиях на роль «хозяина» мировой валюты заявляет Китай. Однако, по оценке экспертов, этот процесс займет, по крайней мере, 10–15 лет. Во многом это связано с негибкостью китайской валюты, незаинтересованностью центрального банка Китая в быстрой ревальвации юаня, потому что это негативно скажется на экономике Поднебесной, до сих пор экспортно ориентированной. К тому же юань — не свободно конвертируемая валюта, его официальный обменный курс по отношению к доллару устанавливается Народным банком Китая. За редким исключением, кроме самого континентального Китая, ни в одной другой стране юань не принимается как средство платежа. По данным Банка международных расчетов (Bank for International Settlements — BIS), в 2010 г. он был использован в 0,6 % международных сделок. Основная цель китайской политики — превращение юаня в одну из мировых региональных резервных валют. Предполагается, что главный ареал его использования будет включать в себя страны Юго-Восточной и Северо-Восточной Азии, а также Сянган и Макао. С этими странами Китай пытается проводить внешнеторговые сделки в юанях.

Желание отказаться от доллара как мировой резервной валюты преследуют и страны Латинской Америки. Страны Боливарианского альянса (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América — ALBA) заинтересованы использовать для взаиморасчетов в торговле условную денежную единицу — сукре. Первая сделка в сукре по закупке риса у Кубы Венесуэлой была заключена 12 декабря 2009 г. Создание региональной валюты стало примером поиска замены доллара в международных расчетах, однако это вряд ли может серьезно повлиять на положение доллара США в мировой торговле ввиду небольшого объема рынка внутри блока.

Активное развитие антидолларового процесса подтверждает еще и соглашение о создании единой валюты, заключенное в июне 2009 г. между четырьмя странами Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива — Саудовской Аравией, Бахрейном, Кувейтом и Катаром.

ПЕРСПЕКТИВЫ ДОЛЛАРА

Говорить о закате эпохи доллара еще рано. Большинство прогнозов об утрате им в ближайшее время статуса мировой резервной валюты ввиду замедляющихся темпов роста американской экономики и бесконтрольного увеличения денежной массы не сбылись. Критикуемая со всех сторон американская валюта оказалась «убежищем»

в кризисный период для инвесторов по всему миру. Изменение направления финансовых потоков вследствие стремления инвесторов к минимизации рисков способствовало укреплению доллара и одновременно приводило к оттоку капитала из стран с развивающимися финансовыми рынками, что повлекло за собой резкое падение курса их валют. Со значительным ослаблением валют столкнулись Республика Корея, Турция, Индия, Бразилия. Все это еще раз подтверждает, что реальной альтернативы американской валюте на данный момент нет. К тому же, по расчетам американского экономиста М. Векслера, смена мировой валюты происходит раз в 50–150 лет, т. е. у доллара еще есть в запасе 30–40 лет[21]. Прочность его позиции будет зависеть от способности США удерживать лидирующее положение в мировой экономике и обеспечивать надежность и привлекательность своей валюты для участников мирового хозяйства.

При изучении позиций доллара в мировой валютно-финансовой системе неизбежно возникает проблема его курса по отношению к другим валютам. Он доминировал даже в те периоды времени, когда происходили значительные изменения его курса, как в сторону повышения, так и в сторону понижения. В 1981–1984 гг. курс повысился на 58 % по отношению к 10 основным валютам. К концу 1980-х гг. удалось добиться обратного его снижения к исходным значениям начала десятилетия. Между тем такие значительные колебания не только не привели к утрате долларом его позиций, но, наоборот, процесс их укрепления и расширения продолжался в условиях активного формирования мирового финансового рынка. Резкое падение курса в 2005–2007 гг., во многом вызванное американской политикой его искусственного занижения, не привело к изменению статуса доллара на мировом рынке. Смягчение денежно-кредитной политики ФРС в начале 2008 г. спровоцировало дальнейшее его обесценение к валютам большинства стран. Однако после приближения курса доллара к уровню $1,6 за евро во II квартале 2008 г. началось его укрепление. В целом за 2009 г. курс доллара к евро повысился более чем на 20 %. Факторы, повлиявшие на курсовую динамику, — некоторое сокращение дефицита счета текущих операций платежного баланса США и рецессия в экономике зоны евро.

Безусловно, изменения курса доллара имеют важное значение, однако они не оказывают немедленного воздействия на его мировое положение. Это положение зависит от действия долговременных фундаментальных факторов, связанных с уровнями экономического развития США и их основных партнеров по мировому хозяйству, а также с направлениями и масштабами активности их денежно-кредитной политики.

Ужесточение кредитно-денежной политики, а также возможное проведение бюджетной реформы в США и урезание расходов бюджета для сокращения огромного дефицита может привести к дальнейшему укреплению курса доллара. В этом случае не исключено, что курс евро может снизиться до уровня €1,14 к доллару уже в течение одного года. Если проблема долгов в Европе усугубится, то падение может дойти и до €0,95. В середине апреля 2012 г. курс евро к доллару составил 1,32. Потеря долларом статуса мировой резервной валюты возможна, по оценкам, когда курс поднимается выше отметки €1,65 за доллар. При этом эмиссия доллара и евро происходит под давлением со стороны США. Если бы эмиссия была согласованной, можно было бы ожидать снижения волатильности пары «доллар — евро» и стабилизации мировых цен на нефть.

---

[21] *См.: Каковы перспективы американского доллара как мировой резервной валюты? / Биржевой лидер (http://www.profi-forex.org/news/entry1008073011.html).*

СЦЕНАРИИ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

И все же, если предположить, что американский доллар не вечен, в первую очередь вследствие усиления взаимодействия стран по снижению его статуса и вытеснению из международных финансов. Что может прийти ему на смену в качестве международной резервной валюты? Запасов золота, чтобы вернуться к «золотому стандарту», не хватит во всем мире. SDR, будучи расчетной единицей МВФ, сами формируются корзиной валют, в которую входит тот же доллар. Скорее всего в мире усилится процесс формирования зон с региональной валютой. Начиная с 2009 г. высказывается точка зрения, что пришло время мультиполярности, двухуровневой архитектуры, что означает создание мировых и региональных резервных валют. При этом последние могут постепенно вытеснить доллар. По мнению российского политолога М. Братерского, доллар могут подменить такие региональные валюты, как китайский юань — для Азиатско-Тихоокеанского региона, индийская рупия — для Южной Азии, южноафриканский ранд — для Африки, динар — на Ближнем Востоке. Введение золотого динара, за выпуск в обращение которого так активно выступала Ливия, могло существенно пошатнуть позиции американского доллара и евро. Проект, предложенный М. Каддафи, предполагал использование золотого динара для оплаты энергоресурсов, включая нефть, что заставило бы США, Италию, Францию, Испанию и другие страны держать эту новую валюту для торговли со странами Африканского союза, а это означало бы отказ от доллара, тогда как сегодня нефть традиционно оценивается в долларах США. А ее нынешние цены во многом отображают состояние американской валюты и компенсируют ее слабость. После свержения режима М. Каддафи, лидера Африканского союза, золотой динар не представляет масштабной угрозы, хотя эта валюта уже чеканится в ряде стран и выводится на внутренние рынки. Однако число стран, пожелавших участвовать в проекте, сегодня крайне незначительно.

В международной политике американцы следуют тезису «Чем хуже у соседей, тем лучше у нас», дестабилизируя обстановку во многих регионах мира. Вспомним события в Северной Африке и на Ближнем Востоке. США организовали военную интервенцию в те страны, которые всегда были интересны Вашингтону и геополитически, и экономически. Развязывание военных действий в Ираке есть не что иное, как попытка вернуть мир к доллару США. В ближайшие 7 лет американский бизнес планирует инвестировать в Ирак, прежде всего в нефтегазовую отрасль, более $200 млрд. Экономические интересы других стран американцы, как правило, игнорируют. Россия это в полной мере почувствовала на себе. Так, только в Ираке и Ливии российские компании потеряли десятки миллиардов долларов. За год до начала военной интервенции Россия заключила с Ливией пакетное соглашение, согласно которому Триполи должен был приобрести российских вооружений на сумму в $1,8 млрд. Обсуждалась возможность поставок боевых и военно-транспортных самолетов, систем ПВО на сумму в $4,5 млрд. Столько же Россия списала в качестве ливийского долга. Не говоря уже о тендере на строительство скоростной железнодорожной магистрали Вирт-Бенгази, который выиграли «Российские железные дороги»[22].

«Разобравшись» с Северной Африкой и Ближним Востоком, основное свое внимание США, по всей видимости, сконцентрируют на Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). Американский доллар выступает центральной валютой для расчетов между странами АТР. В Южной Корее экспорт и импорт в долларах США составляет примерно около 80–82 %, в Таиланде — 81,3 % экспорта и 76,9 % импорта всех

[22] *Дерябина Д. Штаты сжигают российские деньги / Деловой портал «Большой бизнес» (http://www.bigness.ru/articles/2012-03-06/kontrakt/133476/).*

товаров[23]. В Австралии — 77,9 % экспортных операций и 50,4 % импортных[24]. В Малайзии эти показатели варьируются от 60 до 65 %. Для Японии доля экспортных операций в долларах составляет около 50 %, импортных — около 70 %.

Страны БРИКС все активнее высказывают намерение отказаться от расчетов в долларах в пользу национальных валют. В ходе прошедшего в марте 2012 г. саммита странами БРИКС было одобрено предоставление кредитов в национальных валютах. Вместе с тем отказаться от долларов в расчетах крайне непросто. В России нет ограничений на операции по текущему счету и операции с капиталом. Однако низкий спрос на рубли со стороны других стран мешает технически использовать их для международных расчетов. Кроме того, Россия — поставщик сырья на мировые рынки, а сырьевые рынки все без исключения долларовые. Попытки перейти на другие валюты при торговле сырьем не дали заметных результатов.

Какой же сценарий наиболее вероятен в изменении мировой валютной системы?

Идея о том, что страны ООН договорятся создать мировой резервный банк, который выпустит общую наднациональную резервную валюту, сегодня выглядит утопически, как, впрочем, и создание мирового правительства. Государства сегодня не готовы поступиться своими правами во внутренней экономической и финансовой политике, возможностями самостоятельного регулирования своей валютной политики. Острота конфликта интересов и достаточно прочные позиции американского доллара делают невозможным создание и введение наднациональной резервной валюты. Переход к единой мировой валюте неизбежно вызовет масштабные потрясения в глобальных финансах, а к этому мировая экономика сегодня совсем не готова. Возможно, будущее за мультивалютной резервной системой, представляющей собой систему двух-трех валют, которые играют роль резервных на мировом уровне, плюс несколько региональных валют, играющих ту же роль на периферии глобальной экономики.

Однако не стоит забывать, что США вряд ли смирятся с такой позицией. Они ведут и будут вести борьбу за удержание за долларом мирового резервного статуса, как военно-политическими, так и чисто экономическими средствами. Если новая мировая валютная система и будет воссоздана с другой резервной валютой, то это случится нескоро и только в условиях, когда доллар США будет полностью дискредитирован. Введение единой мировой валюты без серьезных, прежде всего геополитических, изменений нереально. Единственная видимая возможность смены ключевой валюты — крах экономики США. А подобное, как это ни парадоксально, может произойти только при отказе от доллара.

Стабильность американской валюты определяется ролью США в мировой экономике. Во многом доминирование доллара — это политический выбор, который в той или иной степени, исходя из объективных причин, поддерживает большинство стран-лидеров, входящих в «Большую двадцатку». В ближайшем будущем реальные перспективы смещения доллара с позиции мировой валюты отсутствуют. Призывы ряда руководителей государств о создании альтернативной валюты останутся призывами до тех пор, пока не появится экономика государства или союза государств, которая сможет противостоять американской и сумеет защитить свои интересы, как в экономическом, так и в военно-политическом противостоянии.

---

[23] *BOP. Export and Import / Bank of Thailand (http://www.bot.or.th/English/Statistics/Graph/Pages/Intertrade.aspx).*

[24] *Feature article: Export and Import Invoice Currencies, Dec. 2009 / Australian Bureau of Statistics (http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/featurearticlesbytitle/2E5DC0CD8723CD0FCA2573AA001446E9?OpenDocument/).*

Библиография

1. 100 причин кризиса в США [Электронный ресурс] / Око планеты. — Режим доступа: http://oko-planet.su/politik/politwar/85209-100-prichin-krizisa-v-ssha.html.
2. Государственный долг США достигнет отметки 100 % ВВП на Хэллоуин, 31 октября [Электронный ресурс] / Goldenfront.ru. — Режим доступа: http://www.goldenfront.ru/articles/view/gosudarstvennyj-dolg-ssha-dostignet-otmetki-100-vvp-na-hellouin-31-oktyabrya.
3. Государственный долг США уже превысил годовой ВВП [Электронный ресурс] / Военное обозрение. — Режим доступа: http://topwar.ru/10046-gosudarstvennyy-dolg-ssha-uzhe-prevysil-godovoy-wp.html.
4. Дерябина, Д. Штаты сжигают российские деньги [Электронный ресурс] / Деловой портал «Большой бизнес». — Режим доступа: http://www.bigness.ru/articles/2012-03-06/kontrakt/133476/.
5. Дефицит бюджета США в 2011 фискальном году составил 8,6 % ВВП [Электронный ресурс] / Информационно-аналитический портал «Новости Содружества Независимых Государств». — Режим доступа: http://www.cisnews.org/world/America/3313-deficit-byudzheta-ssha-v-2011-fiskalnom-godu-sostavil-86-vvp.html.
6. Жуковский, В. Дисбалансы американской гегемонии [Электронный ресурс] / Блум-Бум. — Режим доступа: http://Bloom-Boom.ru/blog/21873.html.
7. Каковы перспективы американского доллара как мировой резервной валюты? [Электронный ресурс] / Биржевой лидер. — Режим доступа: http://www.profi-forex.org/news/entry1008073011.html.
8. Кому Америка должна [Электронный ресурс] / Институт глобальных трансформаций. — Режим доступа: http://www.i-g-t.org/2011/06/03/кому-америка-должна/.
9. Кризис в США: в одном проценте от дефолта [Электронный ресурс] / Кризис-копилка. — Режим доступа: http://krizis-kopilka.ru/archives/7314.
10. Крупнейшие держатели госдолга США. Инфографика [Электронный ресурс] / Сообщество успешных трейдеров Imonger.ru. — Режим доступа: http://imonger.ru/blog/1328.html.
11. Крымов, А. Проблема-2012, или Год двух грядущих кризисов [Электронный ресурс] / Око планеты. — Режим доступа: http://oko-planet.su/finances/financesdiscussions/89830-problema-2012-ili-god-dvuh-gryaduschih-krizisov.html.
12. Лосев, М. Больше масса — толще доллар [Электронный ресурс] / Деловой журнал «РБК». — Режим доступа: http://magazine.rbc.ru/2012/02/20/finance/562949982852188.shtml.
13. Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц поддержал инициативу России о создании новой резервной валюты [Электронный ресурс] / Audit-it.ru. — Режим доступа: http://www.audit-it.ru/news/finance/190873.html.
14. Россия вышла из числа крупнейших кредиторов США [Электронный ресурс] / Деловой портал «Большой бизнес». — Режим доступа: http://www.bigness.ru/news/2012-02-16/news/132924/.
15. РФ в 2011 г. вышла из 10-ки крупнейших держателей госдолга США [Электронный ресурс] / РосБизнесКонсалтинг. — Режим доступа: http://top.rbc.ru/economics/15/02/2012/637965.shtml.
16. Сычев, В. Единый мировой резерв [Электронный ресурс] / Сетевой дайджест LADNO.ru. — Режим доступа: http://www.ladno.ru/zabugrom/11399.html.
17. ФРС США решила не менять ключевую ставку [Электронный ресурс] / Информационное агентство «Росбалт». — Режим доступа: http://www.rosbalt.ru/business/2012/01/26/937740.html.
18. Чувахина, Л. Г. Вторая волна кризиса: миф или реальность // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 19–28.
19. Balance on Current Account (BOPBCA) [Электронный ресурс] / Federal Reserve Bank of St. Louis. — Режим доступа: http://research.stlouisfed.org/fred2/series/BOPBCA.
20. BOP. Export and Import [Электронный ресурс] / Bank of Thailand. — Режим доступа: http://www.bot.or.th/English/Statistics/Graph/Pages/Intertrade.aspx.
21. Feature article: Export and Import Invoice Currencies, Dec 2009 [Электронный ресурс] / Australian Bureau of Statistics. — Режим доступа: http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/featurearticlesbytitle/2E5DC0CD8723CD0FCA2573AA001446E9?OpenDocument.
22. Graph: Trade Balance: Goods and Services, Balance of Payments Basis (BOPGSTB) [Электронный ресурс] / Federal Reserve Bank of St. Louis. — Режим доступа: http://research.stlouisfed.org/fred2/graph/?id=BOPGSTB.
23. IMF Annual Report 2011, International Reserves, Appendix Table I.2 [Электронный ресурс] / International Monetary Fund. — Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2011/eng/pdf/a1.pdf.
24. Meltzer, A. H. Keynes's Monetary Theory: A Different Interpretation. — Cambridge: Cambridge University Press, 1988.
25. US National Debt Clock [Электронный ресурс] / Ed Hall's Home Page. — Режим доступа: http://www.brillig.com/debt_clock/.

Ключевые слова:
индивидуальный риск, коллективный риск, корреляция, энтропия рынка, мера устойчивости

***В. А. Горелик**, д. ф.-м. н.,*
проф., вед. науч. сотр. Вычислительного центра им. А. А. Дородницына РАН
*(**e-mail: vgor16@mail.ru**)*
***Т. В. Золотова**, д. ф.-м. н.,*
доц., проф. кафедры «Прикладная математика» ГУМФ
*(**e-mail: tgold11@mail.ru**)*

Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей и устойчивость фондового рынка

В настоящее время существует множество методов оценки индивидуального риска в различных сферах деятельности[1]. Однако общие математические методы исследования коллективного риска до сих пор не разработаны. Под коллективным риском в данном случае понимается непредсказуемость состояния некоторой системы (фондового рынка) в результате определенного поведения коллектива/группы лиц (инвесторов). При этом поведение инвесторов на фондовом рынке предполагает принятие ими решения о составе своих портфелей ценных бумаг.

Известно, что доходности ценных бумаг на фондовом рынке — взаимосвязанные случайные величины, и мерой, определяющей их взаимосвязь, служит ковариация (или корреляционный момент[2]) доходностей. Однако портфель инвестора (азартного, избегающего риска или нейтрального к нему) диверсифицирован, т. е. состоит из множества ценных бумаг различного типа, причем хеджирование риска происходит за счет отрицательной коррелированности доходностей входящих в него финансовых инструментов. Интересный вопрос: как при этом коррелированы случайные величины доходностей портфелей инвесторов с разными коэффициентами риска.

---

[1] *См., например: Горелик В. А. Критерии оценки и оптимальности риска в сложных организационных системах / В. А. Горелик, Т. В. Золотова. — М.: ВЦ РАН, 2009; Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — М.: ИНФРА-М, 2004; Markowitz H. M. Portfolio selection // Journal of Finance. — 1952. — № 7. — P. 77–91.*

[2] *См.: Вентцель Е. С. Исследование операций / Е. С. Вентцель. — М.: Высшая школа, 2007.*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОСТАВА ОПТИМАЛЬНОГО ПОЛНОРАЗМЕРНОГО ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТОРА

Задачи оценки корреляции доходностей различных портфелей ранее не рассматривались, им и посвящено данное исследование. Изучение этого вопроса важно при прогнозировании такого поведения инвесторов на фондовом рынке, при котором доходности их портфелей будут меняться в одну сторону, т. е. при прогнозировании коллективного риска и, как следствие, развития экономической ситуации в результате такого функционирования рынка.

Одна из наиболее известных моделей хеджирования несистематического риска на финансовом рынке, связанного с поведением конкретного вида финансовых инструментов, — модель «математическое ожидание — дисперсия», впервые предложенная Г. Марковицем[3]. В основе этой модели рынка лежит предположение, что теоретически существует вероятностное распределение n-мерного вектора случайных величин доходностей r_i финансовых инструментов на фондовом рынке. Практически на основании статистических данных за T предшествующих периодов имеются оценки математических ожиданий $\bar{r}_i$ и корреляционных моментов σ_{ij} случайных величин r_i доходностей финансовых инструментов ($i, j = 1, ..., n$). Будем считать, что фондовый рынок характеризуется вектором математических ожиданий доходностей финансовых инструментов $\bar{r} = (\bar{r}_1, ..., \bar{r}_i, ..., \bar{r}_n)$ и ковариационной матрицей $\sigma = \begin{pmatrix} \sigma_1^2 & \sigma_{12} & ... & \sigma_{1n} \\ \sigma_{21} & \sigma_2^2 & ... & \sigma_{2n} \\ ... & ... & ... & ... \\ \sigma_{n1} & \sigma_{n2} & ... & \sigma_n^2 \end{pmatrix}$.

Это объективная информация, доступная исследователю (биржевому аналитику). Инвесторы могут при принятии решений использовать ее или руководствоваться своей собственной, субъективной информацией. Предполагается, что все инвесторы основывают свое поведение на единой объективной информации. Различие между ними заключается в отношении к риску, выражающемся величиной коэффициента в целевой функции, которая представляет собой линейную свертку двух критериев — математического ожидания и дисперсии случайных доходностей портфелей (формализация свертки дается ниже).

Рассмотрим индивидуальное поведение инвестора, где вектор x — управление портфелем инвестиций, а компоненты x_i — доли средств, вкладываемых в финансовые инструменты или проекты из конечного списка ($i = 1, ..., n$). Определим оптимальный портфель как решение задачи на экстремум линейной свертки двух критериев «математическое ожидание — дисперсия»:

$$\max_{x \in X}[\alpha \sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i x_i - (1 - \alpha) \sum_{i,j=1}^{n} \sigma_{ij} x_i x_j], \qquad (1)$$

где $X = \{x \mid x_i \geq 0, i = 1, ..., n, \sum_{i=1}^{n} x_i = 1\}$,

$\alpha \in (0; 1)$ — весовой коэффициент, определяющий важности критериев (коэффициент риска). Как известно, ковариационная матрица σ неотрицательно определена, поэтому (1) — задача выпуклого программирования[4].

---

[3] *См.: Markowitz H. M. Portfolio selection // Journal of Finance. — 1952. — № 7. — P. 77–91.*

[4] *См.: Вентцель Е. С. Исследование операций / Е. С. Вентцель. — М.: Высшая школа, 2007.*

Задача выбора оптимального портфеля (1) предполагает отсутствие коротких продаж, безрискового заимствования и кредитования. Возможность коротких продаж в формулировке задачи (1) выражается отсутствием условия неотрицательности $x_i \geq 0$, $i = 1, ..., n$ на все переменные или на их часть; для безрискового заимствования и кредитования характерно наличие в (1) переменной с точно известной доходностью и соответственно нулевыми дисперсией и ковариациями.

Отметим, что выбор линейной свертки критериев «математическое ожидание — дисперсия» для нахождения оптимального портфеля не уменьшает общности рассмотрения. В силу выпуклости множества эффективных портфелей[5] изменение коэффициента риска $\alpha \in (0; 1)$ в линейной свертке дает возможность получить все множество эффективных (оптимальных по Парето[6]) портфелей. Любые другие принципы оптимального выбора (функции полезности в пространстве двух критериев «математическое ожидание — дисперсия», другие свертки этих критериев, перевод одного критерия в ограничение) приводят к одному из эффективных портфелей, соответствующему определенному $\alpha \in (0; 1)$ в задаче (1).

Отметим также, что отклонение действительной доходности от ожидаемой может происходить как в отрицательную, так и в положительную сторону. В последнем случае такое отклонение не является неудовлетворительным фактором. Это общеизвестный недостаток выбора дисперсии в качестве оценки несистематического риска портфеля. Однако другие оценки риска портфеля либо аналогичны данной (например, использование «полудисперсии» как меры отклонения в отрицательную сторону для симметричного распределения вероятности эквивалентно уменьшению коэффициента риска вдвое), либо обладают иными известными недостатками. Дисперсия же наиболее удобная с математической точки зрения и распространенная на практике форма оценки риска.

Будем называть портфель полноразмерным, если у составляющего его вектора x все компоненты отличны от нуля. Далее нам понадобится формула для определения полноразмерного оптимального портфеля инвестора.

Функция Лагранжа[7] для задачи (1) имеет вид

$$L(x, \lambda) = \alpha\sum_{i=1}^{n}\bar{r}_i x_i - (1-\alpha)\sum_{i,j=1}^{n}\sigma_{ij}x_i x_j + \lambda(1 - \sum_{i=1}^{n}x_i).$$

Условия оптимальности полноразмерного портфеля приводят к системе линейных алгебраических уравнений:

$$\alpha\bar{r}_i - 2(1-\alpha)\sum_{j=1}^{n}\sigma_{ij}x_j^0 - \lambda = 0,\ i = 1, ..., n,\ \sum_{j=1}^{n}x_j^0 = 1. \quad (2)$$

Представим систему (2) в виде

$$\sum_{j=1}^{n}\sigma_{ij}x_j^0 + \frac{\lambda}{2(1-\alpha)} = \frac{\alpha}{2(1-\alpha)}\bar{r}_i,\ i = 1, ..., n,\ \sum_{j=1}^{n}x_j^0 = 1. \quad (3)$$

---

[5] *См.: Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — М.: ИНФРА-М, 2004.*

[6] *См.: Белолипецкий А. А. Экономико-математические методы / А. А. Белолипецкий, В. А. Горелик. — М.: Издательский центр «Академия», 2010.*

[7] *Там же.*

Система (3) эквивалентна матричному уравнению

$$\begin{pmatrix} \sigma_1^2 & \sigma_{12} & \dots & \sigma_{1n} & 1 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \sigma_{n1} & \sigma_{n2} & \dots & \sigma_n^2 & 1 \\ 1 & 1 & \dots & 1 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} x_1^0 \\ \dots \\ x_n^0 \\ \dfrac{\lambda}{2(1-\alpha)} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \dfrac{\alpha \bar{r}_1}{2(1-\alpha)} \\ \dots \\ \dfrac{\alpha \bar{r}_n}{2(1-\alpha)} \\ 1 \end{pmatrix}.$$

Введем обозначения $\bar{r} = (\bar{r}_1, \dots, \bar{r}_n)$, $\beta = \dfrac{\alpha}{2(1-\alpha)}$, $\beta \in (0; \infty)$. Тогда система (3) примет вид

$$\sigma x^0 + \frac{\lambda}{2(1-\alpha)} e = \beta \bar{r}, \; x^0 e = 1. \tag{4}$$

Если σ невырождена, то оптимальный состав полноразмерного портфеля при фиксированном параметре α (или β), найденный из системы (4), вычисляется по формуле

$$x^0(\beta) = \frac{\sigma^{-1} e}{e\sigma^{-1} e} + \left(\sigma^{-1}\bar{r} - \frac{e\sigma^{-1}\bar{r}}{e\sigma^{-1}e}\sigma^{-1}e\right)\beta$$ [8].

Таким образом, состав полноразмерного оптимального портфеля можно представить в виде

$$x^0(\beta) = C_0 + C_1\beta, \tag{5}$$

где $C_0 = (C_{01}, \dots, C_{0j}, \dots, C_{0n})$, $C_1 = (C_{11}, \dots, C_{1j}, \dots, C_{1n})$ определяются по формулам

$$C_0 = \frac{\sigma^{-1} e}{e\sigma^{-1} e}, \; C_1 = \sigma^{-1}\bar{r} - \frac{e\sigma^{-1}\bar{r}}{e\sigma^{-1}e}\sigma^{-1}e. \tag{6}$$

Здесь и далее мы не делаем различия в обозначении вектора-строки и вектора-столбца, считая их соответствующими требованиям операций умножения матриц и векторов.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННОЙ ЗАВИСИМОСТИ ДОХОДНОСТЕЙ ОПТИМАЛЬНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ

Доходность любого портфеля x есть случайная величина вида $\sum_{i=1}^{n} r_i x_i$. Вычислим корреляционные моменты (ковариации) доходностей оптимальных портфелей двух инвесторов с различным отношением к риску, выражающимся в различных значениях коэффициентов α. Как говорилось выше, здесь вектор математических ожиданий доходностей $\bar{r} = (\bar{r}_1, \dots, \bar{r}_n)$ и ковариационная матрица σ едины для всех инвесторов.

Сначала вычислим ковариацию $\mathrm{cov}(x^1, x^2)$ доходностей двух произвольных (неоптимальных) портфелей, имеющих составы x^1 и x^2 (здесь и далее верхние индексы показывают номера портфелей, а нижние — номера компонент этих портфелей). Пусть M означает математическое ожидание случайной величины, r_x — доходность портфеля, принимающую случайные значения; $\bar{r}_x$ — ожидаемую доходность портфеля.

[8] *См.: Горелик В. А. Модели оценки коллективного и системного риска / В. А. Горелик, Т. В. Золотова. — М.: ВЦ РАН, 2011.*

По определению ковариации, учитывая представления случайных величин в едином n-мерном пространстве, получаем

$$\mathrm{cov}(x^1, x^2) = \mathrm{M}[(r_{x^1} - \bar{r}_{x^1})(r_{x^2} - \bar{r}_{x^2})] =$$

$$= \mathrm{M}[(\sum_{i=1}^{n} r_i x_i^1 - \sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i x_i^1)(\sum_{i=1}^{n} r_i x_i^2 - \sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i x_i^2)] = \mathrm{M}[\sum_{i=1}^{n}(r_i - \bar{r}_i)x_i^1 \sum_{i=1}^{n}(r_i - \bar{r}_i)x_i^2] =$$

$$= \mathrm{M}[\sum_{i,j=1}^{n}(r_i - \bar{r}_i)(r_j - \bar{r}_j)x_i^1 x_j^2] = \sum_{i,j=1}^{n} \mathrm{M}[(r_i - \bar{r}_i)(r_j - \bar{r}_j)x_i^1 x_j^2] = \sum_{i,j=1}^{n} \sigma_{ij} x_i^1 x_j^2.$$

Таким образом, ковариация случайных величин доходностей двух произвольных портфелей вычисляется через составы этих портфелей по формуле

$$\mathrm{cov}(x^1, x^2) = x^1 \sigma x^2. \qquad (7)$$

Отметим, что ковариация доходностей двух произвольных портфелей вычисляется с использованием объективной ковариационной матрицы σ, характеризующей рынок, т. е. по формуле (7), независимо от того, какой субъективной информацией пользуются инвесторы при формировании своих портфелей.

Теорема 1. Если определитель ковариационной матрицы $\det \sigma \neq 0$, то ковариация $\mathrm{cov}(x^{01}, x^{02})$ двух полноразмерных оптимальных портфелей положительна (здесь и далее под x^1, x^2 следует понимать составы двух произвольных портфелей, а под x^{01}, x^{02} — двух оптимальных). Если дополнительно ковариационная матрица σ строго положительно определена, то ковариация любых двух оптимальных портфелей положительна[9].

В следующих примерах 1 и 2 показано, что если хотя бы один инвестор имеет неоптимальный портфель, то ковариация таких портфелей может быть отрицательной.

Пример 1 (один портфель неоптимальный). Имеются три ценные бумаги со следующими характеристиками: $\bar{r}_1 = 15$, $\bar{r}_2 = 25$, $\bar{r}_3 = 26$, $\sigma_1^2 = 10$, $\sigma_2^2 = 20$, $\sigma_3^2 = 30$, $\sigma_{12} = -5$, $\sigma_{13} = -10$, $\sigma_{23} = -5$. Параметр β для первого портфеля имеет значение $\beta_1 = 1$, а для второго — $\beta_2 = 0{,}25$. Согласно (5) составы оптимальных портфелей и ковариация между этими портфелями соответственно $x^{01} = (0{,}19; 0{,}44; 0{,}37)$, $x^{02} = (0{,}4225; 0{,}2975; 0{,}28)$, $\mathrm{cov}(x^{01}, x^{02}) = 2{,}055$. Коэффициент корреляции $\rho_{x^{01}x^{02}}$ между портфелями x^{01} и x^{02} — 0,807.

Пусть второй портфель неоптимален и имеет, например, структуру $x^2 = (0{,}7; 0{,}2; 0{,}1)$. Тогда ковариация между первым оптимальным и вторым неоптимальным портфелями $\mathrm{cov}(x^{01}, x^2) = -0{,}9$. Коэффициент корреляции $\rho_{x^{01}x^2}$ между портфелями x^{01} и x^2 — –0,246.

Пример 2 (два портфеля неоптимальные). Имеются три ценные бумаги со следующими характеристиками: $\bar{r}_1 = 15$, $\bar{r}_2 = 25$, $\bar{r}_3 = 26$, $\sigma_1^2 = 10$, $\sigma_2^2 = 20$, $\sigma_3^2 = 30$, $\sigma_{12} = 5$, $\sigma_{13} = -10$, $\sigma_{23} = 5$. Параметр β для первого и второго портфеля имеет те же значения, что и в примере 1: $\beta_1 = 1$, $\beta_2 = 0{,}25$. В результате вычислений составы оптимальных портфелей и ковариация между этими портфелями соответственно $x^{01} = (0{,}25; 0{,}35; 0{,}40)$, $x^{02} = (0{,}621; 0; 0{,}379)$, $\mathrm{cov}(x^{01}, x^{02}) = 4{,}421$. При этом коэффициент корреляции $\rho_{x^{01}x^{02}}$ между портфелями x^{01} и x^{02} — 0,833.

Пусть оба портфеля неоптимальны и имеют, например, структуры $x^1 = (0{,}4; 0; 0{,}6)$, $x^2 = (0{,}9; 0{,}05; 0{,}05)$. Тогда ковариация между первым и вторым неоптимальными

[9] *Доказательство теоремы 1 не приводится в данной статье по причине большого объема. Подробнее см.: Горелик В. А. Модели оценки коллективного и системного риска / В. А. Горелик, Т. В. Золотова. — М.: ВЦ РАН, 2011.*

портфелями $\mathrm{cov}(x^1, x^2) = -0{,}85$. Коэффициент корреляции $\rho_{x^1x^2}$ между портфелями x^1 и x^2 составляет −0,11.

Замечание 1. При наличии коротких продаж имеет место тот же результат, но доказательство его проще. В этом случае отсутствует условие неотрицательности вектора x и состав оптимального портфеля определяется согласно (5) и (6), а из теоремы 1 для полноразмерных оптимальных портфелей следует, что корреляция оптимальных портфелей с короткими продажами положительна.

Замечание 2. Вопрос выбора оптимального портфеля с безрисковым кредитом или безрисковым займом требует отдельного рассмотрения, т. к. приводит к другой структуре оптимального портфеля и другой технике проведения доказательств, но свойство положительности корреляции оптимальных портфелей сохраняется.

УСЛОВИЕ ПОЛНОРАЗМЕРНОСТИ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ И ОЦЕНКА КОЭФФИЦИЕНТА КОРРЕЛЯЦИИ

Теорема 2. Если определитель ковариационной матрицы $\det \sigma \neq 0$, то, для того чтобы оптимальный портфель x^0 был полноразмерным, необходимо и достаточно, чтобы коэффициент β находился в интервале, определяемом неравенством

$$\max\{0; \max_{j|C_{1j}>0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}}\} < \beta < \min_{j|C_{1j}<0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}}, \tag{8}$$

где $C_0 = (C_{01}, ..., C_{0j}, ..., C_{0n})$, $C_1 = (C_{11}, ..., C_{1j}, ..., C_{1n})$ вычисляются по формулам (6). При этом коэффициент корреляции двух полноразмерных портфелей x^{01} и x^{02}

$$\rho_{x^{01}x^{02}} = \frac{C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_1\beta_2}{(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_1^2)^{1/2}(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_2^2)^{1/2}},$$

монотонно убывает с ростом величины $\delta = \beta_1 - \beta_2$ и принимает значения из интервала $(a; 1]$, где

$$a = \frac{C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\min\limits_{j|C_{1j}<0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}} \max\{0; \max\limits_{j|C_{1j}>0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}}\}}{(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\min\limits_{j|C_{1j}<0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}})^{1/2}(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\max\{0; \max\limits_{j|C_{1j}>0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}}\})^{1/2}} > 0.$$

Доказательство. Неравенства $x_j^0(\beta) = C_{0j} + C_{1j}\beta > 0$, $j = 1, ..., n$ (условие полноразмерности оптимального портфеля) имеют место при следующих ограничениях на параметр β: если $C_{1j} > 0$, то $\beta > -\frac{C_{0j}}{C_{1j}}$; если $C_{1j} < 0$, то обязательно $C_{0j} > 0$ и $0 < \beta < -\frac{C_{0j}}{C_{1j}}$. Значит, для тех $j \in \{1, ..., n\}$, для которых $C_{1j} > 0$, имеем условие $\beta > \max\limits_{j|C_{1j}>0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}}$, а для тех $j \in \{1, ..., n\}$, для которых $C_{1j} < 0$, имеем условие $\beta < \min\limits_{j|C_{1j}<0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}}$. Так как эти два условия относятся к разным индексам, для полноразмерного портфеля выполняются они оба. Учитывая, что $\beta \geq 0$, имеем ограничение на значение параметра β в виде (8).

По теореме 1 имеем $\rho_{x^{01}x^{02}} \in (0; 1]$. При $\beta_1 = \beta_2$ получаем два одинаковых портфеля, и формула (7) дает дисперсию портфеля. Для первого оптимального портфеля дисперсия имеет вид $\sigma_{x^{01}} = (C_0\sigma C_0) + (C_1\sigma C_1)\beta_1^2$, а для второго — $\sigma_{x^{02}} = (C_0\sigma C_0) + (C_1\sigma C_1)\beta_2^2$.

Тогда коэффициент корреляции

$$\rho_{x^{01}x^{02}} = \frac{C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_1\beta_2}{(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_1^2)^{1/2}(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_2^2)^{1/2}}.$$

Нетрудно заметить, что $\rho_{x^{01}x^{02}} = 1$ при $\beta_1 = \beta_2$. Для доказательства монотонности убывания $\rho_{x^{01}x^{02}}$ при увеличении $\delta = \beta_1 - \beta_2$ проведем следующие преобразования:

$$\rho^2_{x^{01}x^{02}} = \frac{(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_1\beta_2)^2}{(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_1^2)(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\beta_2^2)} =$$

$$= \frac{(C_0\sigma C_0)^2 + 2(C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)\beta_1\beta_2 + (C_1\sigma C_1)^2\beta_1^2\beta_2^2}{(C_0\sigma C_0)^2 + (C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)(\beta_1^2 + \beta_2^2) + (C_1\sigma C_1)^2\beta_1^2\beta_2^2}.$$

При этом $\rho^2_{x^{01}x^{02}} \le 1$ и

$$1 - \rho^2_{x^{01}x^{02}} = \frac{(C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)(\beta_1 - \beta_2)^2}{(C_0\sigma C_0)^2 + (C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)(\beta_1^2 + \beta_2^2) + (C_1\sigma C_1)^2\beta_1^2\beta_2^2}.$$

Фиксируя β_2, получаем $\beta_1 = \beta_2 + \delta$. Тогда

$$1 - \rho^2_{x^{01}x^{02}} = \frac{(C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)\delta^2}{(C_0\sigma C_0)^2 + (C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)(2\beta_2^2 + 2\beta_2\delta + \delta^2) + (C_1\sigma C_1)^2\beta_2^2(\beta_2^2 + 2\beta_2\delta + \delta^2)} \text{ или}$$

$$1 - \rho^2_{x^{01}x^{02}} = \frac{(C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)\delta^2}{A + B\delta + C\delta^2} = \frac{(C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)}{A\delta^{-2} + B\delta^{-1} + C},$$

где $A = (C_0\sigma C_0)^2 + (C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)2\beta_2^2 + (C_1\sigma C_1)^2\beta_2^4$;
$B = (C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)2\beta_2 + (C_1\sigma C_1)^2 2\beta_2^3$;
$C = (C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1) + (C_1\sigma C_1)^2\beta_2^2$.

Следовательно, при росте δ величина $1 - \rho^2_{x^{01}x^{02}} = \dfrac{(C_0\sigma C_0)(C_1\sigma C_1)}{A\delta^{-2} + B\delta^{-1} + C}$, монотонно возрастает, а $\rho_{x^{01}x^{02}}$, соответственно, монотонно убывает. Учитывая условие полноразмерности портфеля [см. (8)], имеем

$$a = \lim_{\substack{\beta_1 \to \min\limits_{j|C_{1j}<0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}} \\ \beta_2 \to \max\{0;\, \max\limits_{j|C_{1j}>0} \frac{-C_{0j}}{C_{1j}}\}}} \rho_{x^{01}x^{02}} = \frac{C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\min\limits_{j|C_{1j}<0} \dfrac{-C_{0j}}{C_{1j}} \max\{0;\, \max\limits_{j|C_{1j}>0} \dfrac{-C_{0j}}{C_{1j}}\}}{(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\min\limits_{j|C_{1j}<0} \dfrac{-C_{0j}}{C_{1j}})^{1/2}(C_0\sigma C_0 + (C_1\sigma C_1)\max\{0;\, \max\limits_{j|C_{1j}>0} \dfrac{-C_{0j}}{C_{1j}}\})^{1/2}}.$$

Значит, коэффициент корреляции $\rho_{x^{01}x^{02}}$ принадлежит интервалу (a; 1], что и требовалось доказать.

Используя данные примеров 1 и 2 (ожидаемые доходности, дисперсии и ковариации трех ценных бумаг), найдем интервалы значений коэффициента β, при которых оптимальные портфели инвесторов полноразмерны.

Пример 3 (расчет коэффициента β в примере 1). Согласно формулам (6) имеем C_0 = (0,5; 0,25; 0,25), C_1 = (−0,31; 0,19; 0,12). По формуле (8) получаем $\max\{0; \max\{\frac{-0,25}{0,19}, \frac{-0,25}{0,12}\}\} = 0$, $\min\frac{-0,5}{-0,31} = 1,613$. Тогда при условии $0 \le \beta \le 1,613$, т. е. когда коэффициент риска α принимает значения из интервала $0 \le \alpha \le 0,763$, оптимальный портфель инвестора в примере 1 полноразмерен. Это подтверждают выбранные в примере 1 значения $\beta_1 = 1$ и $\beta_2 = 0,25$.

Пример 4 (расчет коэффициента β в примере 2). Аналогично по формулам (6) имеем C_0 = (0,75; −0,125; 0,375), C_1 = (−0,5; 0,475; 0,025). По формуле (8) получаем $\max\{0; \max\{\frac{0,125}{0,475}, \frac{-0,375}{0,025}\}\} = 0,263$, $\min\frac{-0,75}{-0,5} = 1,5$. Тогда при условии $0,263 \le \beta \le 1,5$, т. е. когда коэффициент риска α принимает значения из интервала $0,345 \le \alpha \le 0,75$, оптимальный портфель инвестора в примере 2 полноразмерен. Это также подтверждают выбранные значения: при $\beta_1 = 1$ в примере 2 был получен полноразмерный портфель, а при $\beta_2 = 0,25$ — неполноразмерный.

Таким образом, оптимальный портфель включает все финансовые инструменты, присутствующие на рынке, только если коэффициент риска β находится в сравнительно небольшом диапазоне. Теорема 2 определяет границы этого диапазона.

ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНКА

Как вытекает из результатов анализа, доходности оптимальных портфелей положительно коррелированы, причем чем ближе друг к другу значения коэффициентов α инвесторов, т. е. сходно их отношение к риску, тем ближе к единице коэффициенты корреляции их портфелей. Строго математически доказано, что наличие бумаг с отрицательной корреляцией и индивидуальный выбор оптимальных портфелей с любым коэффициентом риска обязательно приводят к положительной корреляции портфелей. Это один из факторов неустойчивости (или риска) рынка. Так как инвесторы не обязаны вести себя на фондовом рынке оптимально [согласно (1)], их портфели могут быть коррелированы как положительно, так и отрицательно. Таким образом, однотипное поведение инвесторов (формирование оптимальных портфелей) может вызывать большие колебания рынка, а разнотипное гасит колебания рынка, т. е. хеджирует коллективный риск.

Поэтому для оценки и прогнозирования коллективного риска имеет смысл ввести меру разнообразия портфелей. В качестве такой меры естественно использовать понятие энтропии системы. Для ее определения разобьем множество портфелей на некоторое число классов k. В качестве априорных представителей каждого класса выберем оптимальные портфели для некоторого диапазона значений параметра α. Например, пять классов портфелей: очень осторожные ($0 \le \alpha < 0,2$), осторожные ($0,2 \le \alpha < 0,4$), умеренные ($0,4 \le \alpha < 0,6$), рискованные ($0,6 \le \alpha < 0,8$), очень рискованные ($0,8 \le \alpha \le 1$). Отметим, что для выбранного принципа разбиения портфелей в рассмотренных выше примерах оптимальный портфель включает все три ценные бумаги, если коэффициент риска α для примера 3 находится в диапазоне значений, соответствующих портфелям от очень осторожных до рискованных, и для примера 4 — от осторожных до рискованных.

В каждом диапазоне значений α определим составы некоторого количества (порядка десяти) оптимальных портфелей с равным шагом изменения этого параметра. Для реально существующих в системе портфелей инвестиций значения α неизвестны, да и построены они могут быть на основании других принципов поведения. Однако

с той или иной степенью точности составы портфелей могут быть оценены (например, на основе анализа информации о сделках купли-продажи и решения обратной задачи инвестирования). Поэтому используем пространство X как признаковое, определим в нем меру близости, например среднеквадратическое расстояние портфеля от всех представителей данного класса, и будем относить каждый портфель к ближайшему классу. После разбиения на классы найдем доли реальных портфелей от их общего числа в каждом классе q_i, $i = 1, \ldots, k$. Тогда энтропия системы $H = -\sum_{i=1}^{k} q_i \log q_i$ (основание логарифма может выражаться любым числом больше 1, но наиболее употребимо основание, равное 2[10]). В качестве меры устойчивости конкретной системы можно взять отношение ее энтропии к максимальному значению энтропии $\log k$[11]. Чем больше значение этого отношения (ближе к 1), тем больше разнообразие портфелей и меньше коллективный риск.

Теоретической основой ряда различных методов, применяемых в инвестиционной практике, служит модель оценки финансовых активов (Capital Asset Pricing Model — CAPM)[12], ее расширенные и модифицированные версии. В модели CAPM тоже исследуется коллективное поведение инвесторов (все инвесторы будут поступать одинаково) и определяется структура оптимального портфеля каждого инвестора на основе решения задачи (1). При этом предполагается, что фондовый рынок будет находиться в положении равновесия, т. е. прекратятся все колебания курсов ценных бумаг. Естественно, что до наступления состояния равновесия имеются колебания курсов, и они могут оказаться значительными.

В отличие от исследований, основанных на модели CAPM, в настоящей работе рассматриваются вопросы минимизации колебаний курсов ценных бумаг до того, как рынок займет положение равновесия, т. е. вопросы снижения коллективного риска в момент переходного процесса на фондовом рынке. При отрицательной корреляции портфелей колебания рынка гасятся автоматически, и он возвращается в прежнее положение равновесия. При положительной корреляции переход в новое равновесие происходит за счет сделок купли-продажи и соответствующих изменений цен. Но в зависимости от характера переходных процессов (скорости, амплитуды) могут возникнуть значительные колебания рынка, а в поведении инвесторов — известный в теории игр «эффект толпы»[13] (например, массовый переход в кэш), что может привести (как и было недавно) к обвалу. Поэтому положительная корреляция — один из существенных факторов неустойчивости.

Одним из возможных сценариев развития ситуации может быть присутствие на рынке арбитражеров, которые не поддерживают долговременные портфели, а покупают ценные бумаги, когда их рыночная стоимость становится ниже справедливой цены, с целью последующей продажи инвесторам, оставшимся на рынке и выходящим с него. Другая ситуация, когда акции служат обеспечением кредита и при падении их стоимости даже без продажи возникают требования к новому обеспечению или их передаче (так было недавно с российскими компаниями и зарубежными банками). Если таких инвесторов много, то возникает угроза дефолта.

---

[10] *См.: Вентцель Е. С. Исследование операций / Е. С. Вентцель. — М.: Высшая школа, 2007.*

[11] *Там же.*

[12] *См.: Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — М.: ИНФРА-М, 2004.*

[13] *См.: Белолипецкий А. А. Экономико-математические методы / А. А. Белолипецкий, В. А. Горелик. — М.: Издательский центр «Академия», 2010.*

Наличие безрискового актива (если только сам портфель не безрисковый, т. е. коэффициент α стремится к нулю) принципиально картину не меняет.

Таким образом, справедлив интересный и, на наш взгляд, неожиданный результат: несмотря на возможное наличие компонент портфеля с отрицательными ковариациями, обеспечивающих хеджирование риска для индивидуального инвестора, положительно коррелированы не только полноразмерные оптимальные портфели, соответствующие сравнительно узкому диапазону значений α, но и любые оптимальные портфели со сколь угодно различающимся отношением инвесторов к риску (см. теоремы 1 и 2, примеры 1 и 2).

Предложенные методы могут быть использованы для прогнозирования коллективного риска и принятия соответствующих мер с целью возможного снижения риска для обеспечения устойчивости рынка и экономики в целом. Оценка разнообразия портфелей как мера устойчивости может применяться не только на фондовом рынке, но и, например, в банковском секторе для кредитных портфелей, в сфере страхования и т. д.

Библиография

1. Белолипецкий, А. А. Экономико-математические методы / А. А. Белолипецкий, В. А. Горелик. — М.: Издательский центр «Академия», 2010. — 370 с.
2. Вентцель, Е. С. Исследование операций / Е. С. Вентцель. — М.: Высшая школа, 2007. — 206 с.
3. Горелик, В. А. Критерии оценки и оптимальности риска в сложных организационных системах / В. А. Горелик, Т. В. Золотова. — М.: ВЦ РАН, 2009. — 162 с.
4. Горелик, В. А. Модели оценки коллективного и системного риска / В. А. Горелик, Т. В. Золотова. — М.: ВЦ РАН, 2011. — 163 с.
5. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 1028 с.
6. Markowitz, H. M. Portfolio selection // Journal of Finance. — 1952. — № 7. — P. 77–91.

Ключевые слова:
сетевое право, сетевая экономика, сетевое общество, национальная идея России, инновации, инвестиции

***Л. В. Голоскоков**, д. ю. н., проф., зав. кафедрой «Государственное и муниципальное право» ГУМФ (**e-mail: goloskokov@gumf.ru**)*
***Т. И. Абакумова**, аспирант Международного юридического института (**e-mail: tatjana@list.ru**)*

Сетевое общество как инструмент инновационного развития России

Главный ресурс России — ее интеллектуальный и научный потенциал, который, однако, убывает, тогда как страны-конкуренты, великолепно адаптированные к вызовам истории, начинают обгонять Россию во многих сферах науки и технологий. Но пока российский потенциал сохраняется на достаточно высоком уровне, его можно и нужно поддерживать, увеличивать и использовать для технологического прорыва. Возникает вопрос: как связать задачу частных инвестиций в инновации с восстановлением индустриальной и технологической мощи страны?

Для решения этого вопроса нужны инструменты и методы. Понятно, что единого и простого чудодейственного инструмента или метода, который бы разрешил все проблемы, быть не может, но мы будем исходить из двух положений: 1) он должен быть относительно недорогим, эффективным и реалистичным; 2) в его поиске нужно обратить внимание на те явления, которые мы обычно не замечаем, и найти совершенно новые подходы к решению давних проблем.

Такой инструмент было предложен В. В. Путиным в первой редакции Распоряжения Правительства РФ № 1815-р[1] (далее — Распоряжение № 1815-р) — это сетевое общество. Оно может иметь множество целей, функций и задач. Мы выбираем лишь один из вариантов его функционирования, самый важный в текущий момент времени, и предлагаем использовать сетевое общество как новую национальную идею для вовлечения максимально большого числа граждан в инвестиционный процесс. Таким образом, на основе личного интереса и с государственной подстраховкой можно собрать средства для инвестиций во множество прорывных проектов, которые принесут максимальный финансовый эффект и пользу стране и инвесторам — простым гражданам.

---

[1] *Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р «О государственной программе Российской Федерации “Информационное общество (2011–2020 годы)”» // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 46. — Ст. 6026.*

СЕТЕВОЕ ОБЩЕСТВО В ОФИЦИАЛЬНЫХ ДОКУМЕНТАХ

В правовой науке и практике произошло несколько взаимосвязанных событий: в 2006 г. появилась теория сетевого права; в 2010 г. ее основные положения были реализованы в Федеральном законе «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»; в Распоряжении № 1815-р была поставлена задача оценки индекса готовности к созданию сетевого общества, а опубликованный 13 апреля 2012 г. проект «Концепция развития в Российской Федерации механизмов электронной демократии до 2020 года» содержит планы дальнейшей реализации многих идей теории сетевого права. Впервые в истории правовая доктрина реализуется столь быстро, масштабно и эффективно.

Понимание необходимости выстраивания новой модели развития общества нашло отражение в Распоряжении Правительства РФ № 1662-р[2]. В нем заложены процедуры и правила, гарантирующие выявление и учет интересов каждой социальной группы при принятии решений на всех уровнях государственной и муниципальной власти; предусмотрены равноправный диалог общественных организаций, бизнеса и государства по ключевым вопросам общественного развития, высокое доверие граждан к государственным и общественным институтам, достижение консенсуса по основным вопросам развития России. Государство показало понимание роли общества и поставило задачу поиска его новых форм.

Такая форма была найдена немного позднее. В первой редакции Распоряжения № 1815-р была предложена очень удачная, с нашей точки зрения, форма, потенциал которой в итоге не был до конца понят самими создателями этого документа. В государственной программе рассчитывалось место Российской Федерации в международном рейтинге по индексу готовности к сетевому обществу, т. е. признавался факт его наличия или необходимость его создания. Назначение сетевого общества вытекало из следующих задач программы: «популяризация возможностей и преимущества информационного общества», «социализация на основе общения», «новые формы солидарности», «распространение региональных инициатив». В качестве ожидаемых результатов реализации программы было определено «формирование открытого творческого сообщества, способствующего созданию инноваций». Как мы считаем, именно это может стать ключом к решению множества проблем государства через создание сетевого общества и их совместную скоординированную работу.

В следующей редакции этой программы[3] понятие «сетевое общество» было убрано и оставлено только понятие «информационное общество». Процитированные выше фрагменты также исчезли, хотя, с нашей точки зрения, были точными и полезными. Однако в новую редакцию программы был включен текст, который сохранил общую идею предыдущей: «Инновационный сценарий в наибольшей степени соответствует идеологии информационного общества, ориентированного на постиндустриальную экономику. При реализации инновационного сценария Программа решает задачи не только в сфере информационных технологий, но и становится инструментом решения задач модернизации в иных сферах (управление, образование, здравоохранение и др.), регионального развития и интеграции в мировое хозяйство, повышения качества человеческого капитала и стандартов жизни населения»[4]. Мы полагаем, что

---

[2] *Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. — 2008. — № 47. — Ст. 5489.*

[3] *См.: Распоряжение Правительства РФ от 02.12.2011 № 2161-р «О внесении изменений в Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р» // Собрание законодательства РФ. — 2011. — № 51. — Ст. 7543.*

[4] *Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р «О государственной программе Российской Федерации “Информационное общество (2011–2020 годы)”» // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 46. — Ст. 6026.*

использование понятия «информационное общество» вместо «сетевое общество» не поменяло ни целей государства, ни сущности современного общества — одновременно информационного и сетевого, и эти его атрибуты не могут быть изменены никакими редакциями государственной программы. В то же время нужно извлечь максимальную пользу из понимания современного общества как сетевой системы, конгломерата сетей разного назначения, как существующих, так и потенциальных, которые нужно использовать для решения многих задач государства и общества.

Еще одно основание для нашей концепции содержится в Бюджетном послании Президента РФ о бюджетной политике в 2010–2014 годах: «В ближайшие годы в России должна быть сформирована новая модель экономического роста, основанная в значительной степени на частной инициативе, постоянных инновациях...»[5]. На основе комбинации идей, взятых из вышеприведенных документов, мы выдвигаем гипотезу о том, что важнейшим делом государства и общества могут стать частные инвестиции в инновации, осуществляемые путем создания и функционирования сетевого общества.

ОБОСНОВАНИЕ ГИПОТЕЗЫ

Начинать нужно с того, что имеет конкретный экономический интерес для каждого гражданина. Такой общий интерес найти трудно, потому что в федеративной России между народами, живущими на Крайнем Севере и юге страны, на востоке и западе, слишком много коренных различий: история, традиции, обычаи, культура, местные языки. Тем не менее есть конституционный фундамент, общий для всех, — это российский рубль и русский язык. Русский язык позволит донести до максимального числа граждан России идею о том, что они могут и должны использовать уникальный и пока еще во многом непревзойденный потенциал наших ученых, изобретателей, инженеров, чтобы, сложенный с деньгами каждого россиянина, он принес прибыль для страны и ее жителей.

«Res Publica» в переводе с латинского — «общественное дело». Республиканская форма правления установлена ст. 1 Конституции РФ. Вот этого общественного дела категорически не хватает нам всем. Мы сначала увидели его в утратившей силу редакции государственной программы «Информационное общество (2011–2020 годы)»: «**формирование открытого творческого сообщества, способствующего созданию инноваций**»; затем в разделе «Ожидаемые результаты реализации программы» новой, действующей редакции: «**развитие социальной самоорганизации и социального партнерства власти, бизнеса и общественности на основе использования информационных технологий**». Несмотря на текстовые различия обе редакции программы нацелены на решение одной и той же задачи, которая в нашем понимании представляет собой формирование первоначальной структуры сетевого общества. Пока сетевого общества нет, специалисты разных наук могут понимать под ним что угодно. Наша задача — дать его определение и поставить такую высокую цель, чтобы с предложенной трактовкой согласилось большинство граждан. Для этого нужно разработать общие положения проекта, которые мы и представляем далее.

Особую роль сетей отмечают многие специалисты. Т. Гурова пишет, что «незадолго до смерти знаменитый ученый Илья Пригожин, отвечая на вопрос журналиста о XXI веке, сказал, что практически все зависит от того, как человечество научится использовать сети: либо оно превратится в колонию слепых муравьев, ведомых одним зрячим лидером, либо станет свободнее и созидательнее благодаря доступу каждого к знаниям всех»[6]. Президент Международной лиги стратегического управления, оценки и учета профессор М. Робин полагает, что самое важное — это развитие теории сетей. Он считает, что за последние тридцать лет финансовые институты превратились в мир

---

[5] *Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2012–2014 годах // Парламентская газета. — 2011. — № 32.*

[6] *Гурова Т. Не стать слепыми муравьями // Эксперт. — 2010. — № 14 (700).*

небольших высококонцентрированных сетей, имеющих короткие связи и высокую степень взаимозависимости[7].

Для практического освоения такого видения нужно не только умозрительно постигать сущность новых сетевых явлений, но и подходить к их изучению с другой стороны — практически строить сетевое общество, исследовать его свойства и немедленно использовать полученные знания на практике, а затем снова обращаться к теории. Важен субъектно-деятельностный подход активного созидающего субъекта, а не только технический, связанный с внедрением ИКТ и освоением бюджетных денег, ведь известно, что все государственные программы выполнялись не в полном объеме. Формальное определение понятия мало что даст науке и практике, ибо оно будет все время отставать от развития реального феномена сетевого общества.

Проект этот прежде всего финансовый. Новое общественное дело — это подъем финансового положения и личного статуса, развитие России не через абстрактные общие дела (социализм, коммунизм, капитализм, при строительстве которых народ претерпел большие испытания, но не обрел ни достатка, ни самоуважения, ни способности быть ответственным за себя и страну), а через личное финансовое благосостояние. Когда станет состоятельнее во всех смыслах каждый отдельный гражданин, станет сильнее и Россия — вот формула процветания. Обратная формула тоже работала, но все же конечный итог оказался печальным. Обустройство нужно начать с себя, а не с массы глобальных проблем. Личный финансовый интерес, помноженный на великую цель и масштаб, — это основа проекта.

Конечно, не менее важны и нематериальные стимулы, о которых хорошо сказал известный американский экономист Р. Солоу: «Думаю, что самое важное слагаемое интеллектуального успеха — быть частью высокомотивированной группы. По-моему, прогресс, как правило, обеспечивают усилия интеллектуальных сообществ, а не отдельных людей»[8]. Это, как мы полагаем, должно обеспечить сетевое общество, в составе которого в первую очередь должны действовать лучшие умы России.

Теперь мы раскроем нашу мысль о том, что не все определяется экономикой или финансами. В какой-то момент они могут быть в упадке. Важно, чтобы в упадке не был дух нации и гражданина. Г. С. Киселев справедливо полагает, что «наше будущее зависит не столько от тех или иных законов истории, сколько от состояния нашего собственного сознания, от его зрелости. Другими словами, люди — если они хотят состояться именно в качестве людей — не должны смиряться даже с объективным ходом вещей... Долг человека — осознать свое предназначение: преображать стихийно-хаотический мир в человеческий, т. е. одухотворять его, и делать максимум возможного на этом пути»[9]. Эта мысль очень подходит для современной ситуации в качестве установки создавать и строить в России сетевое общество, когда разрушено так много и в отношениях между людьми, и в отношениях между гражданами и государством; когда правильным призывам руководства страны к инновациям и модернизации противодействуют коррумпированные чиновники. Они представляют собой коррупционную сеть, и это организационное свойство делает ее неуязвимой и практически неподконтрольной государству. Ей нужно предложить альтернативу — созидательную сеть общества с позитивными целями. Но не для борьбы (у него нет такой задачи), а для положительной обратной связи с государством, замены сложившейся системы, ибо преимущество сетевого общества не в проявлении силы, а в предоставлении уставшим от коррупции людям позитивной цели и выхода из порочного круга, указателя направления, в котором нужно инвестировать деньги для развития страны. И еще о нематериальной

---

[7] *См.: Робин М. Вихри глобальных рисков и стратегия развития России // Экономические стратегии. — 2011. — № 2. — С. 61.*

[8] *Гош А. Р. В остатке яркий талант // Финансы и развитие. — 2011. — Выпуск 48. — № 1. — С. 7.*

[9] *Киселев Г. С. Шанс на свободу (о перспективах открытого общества) // Вопросы философии. — 2004. — № 9. — С. 15.*

компоненте: нужен азарт нации по поводу превращения страны в ведущую державу, которая создаст на своей территории лучшие технологии, сельское хозяйство, финансовую структуру и многое другое. Пока же мы имеем множество рассуждений о том, развалится Россия или нет, продолжит ли вымирать население страны или демографическая ситуация станет лучше и т. п. Все вместе взятое характеризуется как социальный пессимизм, главная причина которого проста — нет великой цели.

Один из аргументов для реализации нашего проекта мы увидели в заочном споре известных лиц. В выступлении на радиостанции «Финам.FM» 7 марта 2012 г. директор Института проблем глобализации М. Делягин, критикуя позицию В. В. Путина за то, что в его статьях вместо стратегии содержится тактика, сказал, что нужно сформулировать сверхзадачу, которая вытаскивает за собой потом все, и она структурирует пространство. В. В. Путин, отвечая на вопрос о президентских выборах, заданный ему в Томском политехническом университете, ответил, что главное — чтобы в результате было структурировано гражданское общество[10]. Экономист и политик сошлись во мнении по поводу необходимости структурировать гражданское общество. Мы полагаем, что такая структура может быть создана в виде сетевого общества, а вопрос о конкретной форме и содержании нужно решать нам, создателям и членам сетевого общества. Нам нужна и принципиально новая форма, и новое содержание.

Гражданское общество как предельно большая общность людей на территории России представляет собой, по сути дела, весь народ, и хотя понятия «народ» и «общество» разнятся по своему содержанию, в значительной части они совпадают; во всяком случае, не вдаваясь в научные тонкости, можно условно приравнять их друг к другу. В соответствии с ч. 1 ст. 3 Конституции РФ «носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации является ее многонациональный народ», следовательно, гражданское (сетевое) общество — это суверен, и выше его никого быть не может. Это правовое обоснование того, почему нельзя ставить под контроль создаваемую структуру сетевого общества; ведь это значит сразу же ставить ее в зависимость от государства, а в наших условиях — от небольшой группы чиновников. Слишком высок и ничем не оправдан такой риск — всему народу довериться нескольким людям. Такая модель уже есть — вертикаль власти, которая пока не продемонстрировала образцов прорывных решений ни в каких областях, поэтому вторая подобная модель не нужна.

ИДЕЯ КОНСОЛИДАЦИИ

Сильная консолидационная идея, предлагаемая в рамках создания сетевого общества, такова: вернуть России статус великой научной, финансовой, индустриальной, технологической державы, поставляющей на внутренний и внешний рынок самые передовые технологии и продукты, в т. ч. финансовые. Показать себе и другим, что мы можем собраться и снова стать ведущими в деле технических инноваций; сделать имидж нашей науки привлекательным, а русский язык — языком передовой науки и технологий, который нужно непременно учить. При этом достигать поставленных целей путем сложения усилий всех участников сетевого общества, которые должны понять и принять для себя несколько условий:

— нужен вклад своих личных денег в общее дело, ибо без денег ничего нельзя сделать, и это будет главной финансовой составляющей проекта;

— необходимо личное участие каждого в данном деле (как это сделать — вопрос второго плана);

— каждый участник сетевого общества должен нести личную ответственность за общее дело.

Мы также предлагаем использовать известные методы — больших чисел и перехода количества в качество. Если мы убедим простого гражданина инвестировать часть

[10] *Владимир Путин получил установку / Коммерсантъ (http://www.kommersant.ru/doc/1858496).*

своих доходов в общее дело возрождения страны, то мы сдвинем с мертвой точки инвестиционный процесс во всех центрах, а не только в Сколково. Нам могут возразить, что это нереально. Однако есть иные факты. Известный строитель финансовых пирамид снова привлек деньги многих миллионов человек. Возможно, он преувеличил их число в рекламных целях, но по первой пирамиде можно судить, что их порядок верный. Так почему бы не использовать желание народа поучаствовать в реальном инвестиционном процессе, а не в коллективном обмане, когда каждый участник заведомо знает, что получит деньги за счет тех, кто принес их позже? В первый раз могли не знать, сейчас — знают точно.

Парадокс: одиночка, преследуемый всей мощью государства, вторично бросает ему вызов и собирает огромные деньги, а государство не может привлечь инвестиции своих граждан и разумно их вложить в дело (а если привлекает, потом идет на попятную, как это произошло с выкупом акций у акционеров ВТБ). Для осмысления этого факта необходимо отойти от уголовных стереотипов: запретить и посадить. И запрещали, и сажали, а рецидив — хуже прежнего. Решение проблемы лежит за пределами полицейского мышления. В. Н. Брюшинкин пишет, что «в глубине души русские не верят, что систематические рациональные действия принесут лучший результат, чем случай и однократное напряжение сил. Для русской души верно следующее суждение: вероятность того, что запланированный результат будет достигнут при помощи рационально построенной последовательности действий, не больше, чем вероятность того, что этот или подобный результат может получиться и без такой заранее запланированной последовательности действий: сам собой или однократным напряжением сил. Это означает, что русские не до конца доверяют рассудку, рациональным принципам поведения, культуре»[11]. Действительно, надежда на волшебное обогащение в пирамиде налицо. Но мы сделаем акцент в этой мысли не на чуде, которое несбыточно, а на том, что есть желание и надежда. Генетическое неприятие русским человеком рациональности здесь проявилось в полной мере, но мы должны понять, что за последние 20 лет появилось много людей рациональных, образованных, успешных в финансовом плане и готовых работать на свою страну.

Поэтому мы предлагаем разделить роли и не форсировать события тем, чтобы пытаться быстро переделать сознание всего народа, — это невозможно. Нужно, чтобы рациональным инновационно-инвестиционным процессом занимались подготовленные специалисты, а инвесторы верили им больше, чем строителю пирамид, иначе получается, что он использует колоссальную энергию, веру, надежду и потенциал масс для своих целей, а государство — для созидательных целей не использует, как будто это ему и не нужно.

Мы рассматриваем сетевое общество как исторический шанс сменить тенденцию упадка на тенденцию возрождения. Это конкретное приглашение для каждого сообща достичь идеала, который мы потеряли, когда погрязли в атомизации общества вместо его консолидации, дележе собственности и ее охране от всех вместо ее преумножения. Сетевое общество дает возможность каждой личности, сохраняя свое индивидуальное начало, приобщиться к большому делу.

СЕТЕВОЕ ОБЩЕСТВО И ИННОВАЦИИ

Создание сетевого общества возможно через формирование его главной структуры — инновационно-инвестиционной сети, в которой изобретатели, инженеры, ученые России предложат проекты создания новых технологий и товаров, на реализацию которых граждане дадут свои деньги. Предприниматели произведут продукцию и в итоге создадут устойчивый источник доходов для всех участников проекта, каждый из которых будет инвестором.

---

[11] *Брюшинкин В. Н. Феноменология русской души // Вопросы философии. — 2005. — № 1. — С. 30.*

Пока же имеет место ситуация, которую описывает В. С. Арутюнов: «Ключевая роль государства в реализации инновационной стратегии развития и организации национальной науки уже обсуждалась нами в ряде предыдущих публикаций о состоянии и перспективах научного потенциала России. К сожалению, опасения по поводу отсутствия реального интереса к этому вопросу со стороны российского государства полностью подтвердились. Как только цены на нефть снова пошли вверх и непосредственная угроза финансового коллапса национальной экономики миновала, вопрос об инновациях снова перешел в традиционную фазу ритуальных призывов, не подкрепленных какой-либо продуманной систематической политикой, рассчитанной на долговременный практический эффект»[12]. Из этого мы можем сделать вывод: поскольку государство — субъект, обязанный заниматься инновациями и наукой, не исполняет должным образом свои обязанности более 20 лет, то для исправления положения нужно создать более заинтересованного и динамичного субъекта, которым может стать сетевое общество в виде его первой и главной компоненты — инновационно-инвестиционной сети.

Сетевое общество должно взяться за решение задачи запуска процесса, направленного на получение доходов от инноваций и технологическое развитие страны. Всего одна задача, но очень сложная, а также самая важная из всех современных задач. Если другие задачи могут хоть немного подождать, то эта не может. Наука сегодня — это становой хребет России. Не будет мощной науки — Россия превратится в страну третьего мира, правда, с нефтью и газом, запасы которых велики, но конечны. Доходы от запущенных проектов должны составить финансовую базу, состоящую из потока доходов от тысяч новых предприятий, за которыми будут стоять миллионы заинтересованных инвесторов и собственников.

Для сетевого общества России подходит идея, которую высказал в виде прогноза заведующий отделом международных финансов ИМЭМО РАН Я. Миркин: «...Впереди финансовое развитие, более высокая монетизация экономики, все более сложный финансовый рынок России, открывающий массу возможностей для влюбленных в реальную экономику, в изменчивость, для тех, кто ищет риски, приключения, инвестиции в инновации»[13]. Мы полагаем, что важнейшая компонента сетевого общества — финансовая, ибо с нее все начинается (аккумуляция денег), ею все и заканчивается (распределение дивидендов). Другие компоненты нами пока не рассматриваются, это предмет следующих исследований.

Сетевое общество будет радикально отличаться по целям и задачам как от коммерческих, так и от некоммерческих организаций. Например, от коммерческих, которые могут иметь похожие цели и задачи, оно будет отличаться структурой, амбициозностью целей, масштабностью задач, количеством участников, размещением в виртуальном пространстве, использованием своих внутренних норм и правил (сетевых), методов и принципов сетевого права[14] и другими параметрами, многие из которых пока не исследованы.

Сетевое общество развивается на принципах самоорганизации, однако это не означает, что все пущено на самотек. Развитие должно происходить на основе новейших достижений науки, с использованием методов синергии, краудсорсинга и др. Самоорганизация будет координироваться группами лиц (управляющими центрами сети, которых может быть много), имеющими соответствующую подготовку и образование. Абсолютно все граждане могут стать членами сетевого общества, ибо все

---

[12] *Арутюнов В. С. Главные инвестиционные проекты России как индикатор перспектив национальной науки // Экономические стратегии. — 2011. — № 2. — С. 41.*

[13] *Миркин Я. Эквивалент власти // Прямые инвестиции. — 2012. — № 1. — С. 19.*

[14] *См.: Голоскоков Л. В. Принципы сетевого права // Принципы российского права: общетеоретический и отраслевой аспекты / Н. И. Матузов, А. В. Малько, К. А. Струсь и др.; под ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько; ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права». — Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2010.*

они — члены гражданского общества, но в сетевом обществе желательно иметь максимальное число активно действующих членов, нацеленных на укрепление своего финансового благополучия и технологическое возрождение России.

Нельзя не согласиться с Г. Г. Малинецким в том, что «строить новый мир придется очень многим. И здесь ключевую роль начинает играть самоорганизация, консолидация вокруг образа желаемого будущего. Очень важны ожидания, надежды, мечты, лежащие, скорее, в интуитивной сфере. Для России это особенно важно. Без мечты не будет сверхусилий, необходимых для того, чтобы будущее нашего отечества состоялось»[15]. Мы полагаем, что главным инструментом развития технологий будет сетевое общество и его инновационно-инвестиционная деятельность.

Сетевое общество может быть создано в основном самим обществом. Государство дало толчок этому процессу, когда в государственной программе было впервые использовано это понятие. Дальше общество должно само формулировать интересы, а государство — лишь обслуживать их и выполнять вспомогательную, подчиненную функцию, возможно, также и функцию подстраховки. Создавать сетевое общество нужно, используя достижения в таких новейших сферах, как сетевая экономика, сетевое право, сетевой менеджмент. Поиск пропорций административно-командных и новых методов управления, сочетание иерархических и сетевых структур — это дело практики строительства сетевого общества, в ходе которого предстоит добывать научные знания и внедрять их, чтобы в результате получить консолидированное общество и сильное государство с высокотехнологичным инновационным производством.

Библиография

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. — 2008. — № 47. — Ст. 5489.
2. Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 № 1815-р «О государственной программе Российской Федерации “Информационное общество (2011–2020 годы)”» // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 46. — Ст. 6026.
3. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2012–2014 годах // Парламентская газета. — 2011. — № 32.
4. Арутюнов, В. С. Главные инвестиционные проекты России как индикатор перспектив национальной науки // Экономические стратегии. — 2011. — № 2. — С. 41.
5. Брюшинкин, В. Н. Феноменология русской души // Вопросы философии. — 2005. — № 1. — С. 29–39.
6. Голоскоков, Л. В. Принципы сетевого права // Принципы российского права: общетеоретический и отраслевой аспекты / Н. И. Матузов, А. В. Малько, К. А. Струсь и др.; под ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько; ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права». — Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2010. — С. 330–356.
7. Гош, А. Р. В остатке яркий талант // Финансы и развитие. — 2011. — Выпуск 48. — № 1. — С. 4–7.
8. Гурова, Т. Не стать слепыми муравьями // Эксперт. — 2010. — № 14 (700). — С. 19–24.
9. Добкин, Г. С. Сохранение и развитие интеллектуального потенциала нации — необходимое условие развития информационного общества в России // Аналитический вестник. — 2010. — № 16 (402). — С. 33–45.
10. Киселев, Г. С. Шанс на свободу (о перспективах открытого общества) // Вопросы философии. — 2004. — № 9. — С. 3–15.
11. Малинецкий, Г. Г. Умение слушать // Будущее России. Вызовы и проекты: Экономика. Техника. Инновации / Под. ред. Г. Г. Малинецкого. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. — С. 5–11.
12. Миркин, Я. Эквивалент власти // Прямые инвестиции. — 2012. — № 1. — С. 16–20.
13. Робин, М. Вихри глобальных рисков и стратегия развития России // Экономические стратегии. — 2011. — № 2. — С. 60–62.
14. Тоцкий, О. Российское чудо [Электронный ресурс] / Пензенский Бизнес-журнал Онлайн. — Режим доступа: http://www.business-magazine.ru/penza/articles/pub342438/.

[15] *Малинецкий Г. Г. Умение слушать // Будущее России. Вызовы и проекты: Экономика. Техника. Инновации / Под. ред. Г. Г. Малинецкого. — М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. — С. 9–10.*

Ключевые слова:
затраты, затратообразующие факторы, управление затратами, учет затрат по центрам ответственности

***Е. Г. Великая**, д. э. н., проф. кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГУМФ (**e-mail: E.G.Velikaya@mail.ru**)*

Стратегическое управление затратами

Стратегическое управление затратами в последнее время стало весьма актуальным. Особую значимость это направление приобрело в условиях финансового кризиса. Основным прикладным инструментом, который используется для стратегического управления затратами, выступает технология бюджетирования. Рассмотрим концептуальные основы ее возникновения в исторической ретроспективе, а также проанализируем современные методы выявления и планирования затрат, прежде всего учет затрат по центрам ответственности.

В 1887 г. было опубликовано теоретическое исследование английских экономистов Дж. М. Фелса и Э. Гарке «Производственные счета: принципы и практика их ведения». Авторы предприняли попытку создать мобильную систему управления затратами, в основе которой лежало деление затрат на постоянные, условно-постоянные (фиксированные) и переменные (условно-постоянные). Именно исследования этих ученых позволили установить, что изменение фиксированных затрат не зависит напрямую от объема произведенной продукции, а переменные затраты увеличиваются или уменьшаются прямо пропорционально росту или снижению объема производства. Вывод, который был сделан при этом: увеличить объем производства можно при меньшем расходе ресурсов, чем это считалось ранее, поскольку условно-постоянные затраты увеличиваются неравномерно.

В работе «Адекватное распределение производственных расходов» А. Г. Черч разделил условно-постоянные расходы, связанные с производством, на накладные, связанные с рабочей силой, и общеорганизационные. С начала XX в. в научных кругах велась также дискуссия о том, в какой пропорции следует включать в себестоимость условно-постоянные расходы. В 1920–1930-е гг. в России теорию управления затратами разрабатывали такие известные экономисты, как Н. А. Блатов, Р. Я. Вейцман, А. П. Рудановский, А. М. Галаган и др.

Однако для промышленных предприятий по мере развития отраслевой конкуренции все более актуальной становится задача не столько точного и полного определения себестоимости, сколько предотвращения неоправданных затрат. Одним из

способов решения этой задачи стало появление в начале XX в. в США и Европе системы Standard Costing, в основе которой лежало сравнение фактических затрат с нормативами и управление затратами по отклонениям. Это позволило предупреждать неоправданные траты. Следует отметить, что метод нормативного определения затрат был предложен Ф. Тейлором в работе «Принципы научного менеджмента». Сторонники производственного менеджмента применяли нормативы, чтобы выявить «единственный наилучший путь» использования труда и материальных ресурсов, однако не рассматривали их как инструмент контроля над затратами.

Приблизительно в то же время, когда специалисты по научному менеджменту совершенствовали способы определения нормативов, были опубликованы статьи по использованию норм контроля за издержками (Лонгмур, 1902; Кэрри, 1903; Витмур, 1908). В 1911 г. Дж. Харрисон впервые разработал и внедрил полную действующую систему нормативного определения затрат и управления по отклонениям. Х. Эмерсон показал, что информация о нормативах дает менеджерам возможность разделять отклонения на контролируемые и неконтролируемые. Эта система широко используется промышленными предприятиями США и Западной Европы.

СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ЗАТРАТ

В 1936 г. Дж. Харрисоном была выдвинута концепция калькуляции прямых издержек производства Direct Costing. При этом исчезла потребность в распределении накладных производственных расходов по видам продукции. Метод Direct Costing завоевал прочные позиции к середине 1960-х гг. Дж. Харрисон показал, что различные виды затрат по-разному связаны с производственным процессом и, следовательно, имеют различный характер влияния на прибыль и на рентабельность продукции. В управлении затратами это привело к созданию нескольких систем калькуляции.

Absorbtion Costing предполагает калькулирование себестоимости продукции с распределением всех затрат между реализованной продукцией и остатками на складе. При этом прямые (целевые) затраты относятся на конкретные виды продукции, а косвенные расходы опосредованно распределяются согласно единым условным ставкам накладных расходов для видов продукции или центров затрат (пул затрат). Такая упрощенная система распределения косвенных затрат была разработана в начале XX в. и характеризуется дешевизной в применении, низким уровнем точности, высокой ценой ошибок. Эта система эффективна при небольшой доле косвенных затрат в общей сумме издержек.

Direct Costing базируется на разделении общих издержек предприятия на постоянные и переменные. Только последние включают в себестоимость продукции. Постоянные же затраты списывают непосредственно на финансовые результаты. При внедрении Direct Costing управление издержками представляет собой управление маржинальным доходом (разницей между выручкой и переменными затратами) и процесс его поглощения постоянными расходами. Таким образом, маржинальный доход — главный показатель для определения рентабельности бизнеса при принятии управленческих решений. Важная особенность Direct Costing — то, что благодаря ему можно изучать взаимосвязи и взаимозависимости между затратами (себестоимостью), объемом производства и прибылью; проводить операционный анализ.

Система функциональной калькуляции Aktivity Based Costing (ABC) основана на причинно-следственном распределении косвенных затрат. Она дорогостоящая в эксплуатации, зато имеет высокий уровень точности и минимизирует расходы, связанные с ошибками калькуляции себестоимости. Эта система применяется для промышленных предприятий с высокой долей косвенных затрат, продукция которых требует

организационных ресурсов в разных пропорциях. При этом часто используется двухэтапный процесс: на первом этапе косвенные затраты распределяются по центрам затрат; на втором затраты, аккумулируемые в центрах ответственности, распределяются по видам продукции по соответствующим базам.

В результате использования методов Standard Costing и Aktivity Based Costing определяется полная себестоимость — базовый показатель для ценообразования и налогообложения.

В дальнейшем система Standard Costing и управление затратами по центрам ответственности в ряде случаев соединились и трансформировались в метод System in time (SIT) Р. Д. Мак-Илхаттана, Р. А. Хауэлла и С. Р. Соуси. Таким образом, управление затратами сосредоточилось не на конечном продукте производства, а непосредственно на самом производственном процессе.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ

Середина XX в. ознаменовалась созданием принципиально нового направления в управлении затратами. В 1963 г. С. Дэвидсон написал статью, заложившую основу стратегического управления затратами[1], интерес к которому появился в связи с возрастанием роли стратегии. Современный бизнес чрезвычайно динамичен, что требует от науки и практики постоянного совершенствования методов и техники управления затратами, так как то, что вчера неизменно приносило успех и стабильную прибыль, уже сегодня может быть подвергнуто сомнению, а завтра приведет к потере преимуществ перед конкурентами. Достаточно полно эту концепцию изложили в своих работах К. Друри («Управленческий и производственный учет», 2002), Д. К. Шанк и В. Говиндараджан («Стратегическое управление затратами», 1999). В последнем исследовании предлагается использовать для управления затратами три основных метода:

— анализ цепочки ценностей;

— анализ стратегического позиционирования;

— анализ затратообразующих факторов.

Главная цель стратегического управления затратами — достижение предприятием устойчивого конкурентного преимущества в современном бизнесе.

Отличие текущего управления затратами от стратегического заключается в способности отражать специфику предприятия. И руководитель, оценивая ситуацию и принимая решение, должен иметь данные, учитывающие это. С этой целью в оперативном управлении затратами широко используются дополнительные счета и субсчета. Особенность текущего управления затратами — его способность отражать не только свершившиеся факты хозяйственной деятельности, но и ожидаемые. Именно это позволяет до начала периода просчитать результаты и наметить мероприятия в случае реализации тех или иных прогнозов, а по окончании периода — провести сравнение прогноза с фактом, сделать анализ исполнения бюджета, выявить причины отклонений, определить место, в котором эти отклонения возникли, и наметить мероприятия по улучшению ситуации.

БЮДЖЕТ КАК ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стратегия, будучи концепцией, т. е. системой взглядов на способы достижения предприятием поставленной цели (финансовой и не только), должна быть переведена в долгосрочный план действий, который естественным образом приобретает форму долгосрочного бюджета. Долгосрочный бюджет не может быть слишком детальным,

[1] *См.: Николаева О., Шишкова Т. Управленческий учет. — 5-е изд. — М.: Эдиториал УРСС, 2004.*

но должен дать ориентиры основных показателей — объемов, прибыли, инвестиций — и позволить определить стратегию компании в части финансирования (собственными средствами, при помощи банковского кредита, с привлечением инвесторов и т. д.)[2].

Существуют бюджеты долгосрочные и краткосрочные (текущие). Управление предприятием происходит через краткосрочный бюджет, потому что именно он устанавливает критерии для принятия текущих решений и на основании анализа именно его исполнения мы принимаем решения о корректировке долгосрочных бюджетов или даже целей промышленного предприятия. Поэтому под бюджетным управлением будет пониматься управление предприятием посредством краткосрочных бюджетов.

Возникает необходимость осознать место бюджетного управления в общей системе управления предприятием и его взаимосвязи с другими элементами. Исходный момент — миссия предприятия, то, что предприятие хочет и умеет делать. Миссия меняется, но очень медленно. К ней вплотную примыкает бизнес-идея — основное представление о том, на чем именно промышленное предприятие зарабатывает деньги. Чтобы бизнес-идея поменялась, необходимо такое изменение рынка, которое сделает невозможным использование прежнего источника заработка. Миссия при этом может остаться прежней.

На основании внешнего и внутреннего анализа ставится актуальная финансовая цель предприятия, а потом, с прицелом на достижение этой цели, вырабатывается стратегия деятельности предприятия. Под стратегией в данном случае понимается концепция достижения целей предприятия в долгосрочном периоде. В этом месте заканчивается стратегическое управление затратами, и мы переходим к текущему; долгосрочный план превращается в текущий бюджет и начинает реализовываться. Реализация бюджета — это и есть повседневная деятельность предприятия, которая требует регулирования и контроля.

Кроме того, существенные отклонения фактической реализации от долгосрочного бюджета предполагают повторный внешний/внутренний анализ, что тоже может привести к изменению стратегии. И последним шагом становится корректировка цели — если, анализируя изменения стратегии, мы поняли, что достижение актуальной цели ни при какой из реально реализуемых стратегий невозможно. Изменение миссии тоже возможно, но это означает начало нового по своей сути бизнеса. Таким образом, именно текущее управление затратами в этой системе занимает ключевое место — оно отвечает за реализацию стратегии, эффективность текущей производственно-финансовой деятельности и за обратную связь в системе управления. И переоценить его значение просто невозможно, хотя это и не значит, что нужно недооценивать стратегию.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УРОВЕНЬ ЗАТРАТ

Важное значение для уровня затрат имеет выделение и структурирование определяющих его факторов. Для управления текущими затратами в отечественной и зарубежной теории и практике дана достаточно полная и корректная группировка факторов.

Текущее управление затратами основывается на их классификации, построенной как функция одного определяющего фактора — объема произведенной продукции. Отсюда:

— группировка затрат на постоянные и переменные, средние и предельные;

— использование метода сопоставления средних затрат с предельными;

---

[2] *См.: Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. — 2-е изд., пер. и доп. — М.: Дело и сервис, 2004.*

— анализ соотношения затрат, объема и прибыли;

— определение критического (безубыточного) объема производства;

— формирование гибких бюджетов, в которых плановые затраты откорректированы на фактические объемы продукции;

— анализ маржинальной прибыли.

Эта классификация затрат основана на базовых моделях микроэкономики.

На величину затрат влияют различные факторы, которые можно разделить на две группы:

— внешние, отражающие общий уровень развития экономики страны и не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта. Влияние этой группы факторов проявляется на уровне цен на сырье, материалы, оборудование, энергоносители; в тарифах на воду, транспорт и другие материальные услуги; в ставках арендной платы; в нормах амортизационных отчислений на государственное социальное страхование, медицинское страхование; в системе налогообложения предприятий;

— внутренние, непосредственно связанные с деятельностью хозяйствующего субъекта, с его предпринимательской активностью. К ним относятся: объем производства и реализации продукции, размер фирмы и системы оплаты труда, улучшение использования основных производственных фондов, оборотных средств, материальных ресурсов, новых технологий.

Как показал анализ источников (К. Друри, 2002; Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел, 1996), для целей стратегического управления затратами все затратообразующие факторы могут быть разделены на две категории:

— структурные: масштаб, диапазон, опыт, технология, сложность;

— функциональные, управляющие затратами предприятия и определяющие его способность успешно функционировать: мотивация и ответственность за результаты труда; стимулирование достижений, связанных с качеством продукции; оптимальное использование производственных мощностей, эффективное планирование, фактор конфигурации, связи с поставщиками и заказчиками.

С точки зрения структурных факторов для предприятий существуют пять стратегических альтернатив, связанных со структурой затрат для любой группы продукции:

1. Фактор масштаба — горизонтальная интеграция, связанная с объемом инвестиций, которые необходимо вложить в производство, в исследования и разработки, в маркетинговые и другие ресурсы, чтобы произвести изучаемый продукт.

2. Фактор диапазона — вертикальная интеграция.

3. Фактор опыта — показывает, сколько раз в прошлом предприятие уже делало то, что оно делает и в настоящее время.

4. Фактор технологии — отражает технологические процессы, используемые на каждой стадии затрат предприятия.

5. Фактор сложности — характеризует ассортимент изделий.

Каждый структурный фактор подразумевает выбор, который делает предприятие, управляющее затратами. Зарубежная и отечественная практика уделяют основное внимание таким факторам, как интеграция и опыт.

В отличие от структурных факторов, которые не имеют пропорциональной зависимости с показателями деятельности предприятия, функциональные факторы прямо влияют на эти результаты. Для каждого из структурных факторов «больше» не означает «лучше», а для функциональных наоборот. Экономическое содержание последних определяется следующим:

- мотивация и ответственность за результаты труда предполагают разработку концепции мотивации работников, принятие ими обязательств по постоянному усовершенствованию производственных процессов;

- стимулирование достижений, связанных с качеством продукции, означает создание системы комплексного управления качеством;
- оптимальное использование производственных мощностей предполагает выбор альтернатив на основании технологических характеристик;
- эффективное планирование деятельности промышленного предприятия, сравнение плановых показателей системы с нормами выступает важнейшим элементом функциональной структуры;
- фактор конфигурации отражает эффективность конкретного проекта (бизнес-плана);
- использование связей с поставщиками и заказчиками продукции в контексте цепочки затрат промышленного предприятия служит одним из решающих затратообразующих факторов.

Управление затратами означает сложное взаимодействие набора затратообразующих факторов в каждой конкретной ситуации. Каждый фактор предполагает возможность выбора для промышленного предприятия, и это определяет уровень и динамику затрат. Для принятия наиболее оптимального варианта необходимо точно рассчитать затраты по каждому фактору.

МЕТОДЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

В последнее время серьезное внимание практиков стало уделяться фактору сложности (связанному с ассортиментом продукции), учитывающему затраты на основе видов деятельности, в сочетании с системами учета затрат и такими инструментами стратегического анализа, как методы ABC и XYZ.

Метод ABC также известен как Правило «80/20», или Принцип Парето: при его использовании в затратах на производство продукции или стоимости отдельного элемента определяют ресурс, затраты на который составляют 80 % стоимости всех ресурсов и формируют 20 % наиболее дорогостоящей продукции, и относят этот ресурс к группе A. К группе B относят треть ресурсов, затраты по которым составляют 15 % стоимости всех ресурсов; к группе C — оставшуюся половину ресурсов, удельный вес которых составляет лишь 5 %.

Управление затратами при этом следует начинать с самой маленькой и самой дорогой группы A. Метод ABC весьма интенсивно используется крупными предприятиями. Однако наиболее эффективен он в сочетании с менее известным методом XYZ, позволяющим классифицировать ресурсы в зависимости от характера их потребления и точности прогнозирования изменений их потребности. X — это ресурсы, которые характеризуются стабильной величиной потребления и высокой точностью прогноза срока потребления; Y — ресурсы, потребность в которых объясняется известными тенденциями и средними возможностями их прогнозирования; Z — те, которые используются нерегулярно и величину потребления которых прогнозировать сложно. Наложение результатов XYZ-анализа на данные метода ABC матричным способом (рис. 1) позволяет разбить ресурсы на девять блоков, каждый из которых имеет две характеристики — стоимость ресурса и точность прогнозирования потребности в нем. В управлении этими блоками существуют определенные закономерности. Так, категории CX, CY, CZ управляются одинаково. Что касается BX, BY, BZ , то здесь могут быть как совпадения (например, по срокам планирования), так и различия (по способам доставки). А для AX, AY, AZ всегда вырабатываются индивидуальные способы управления. Так, для AX можно рассчитать оптимальный размер закупок и применить технологию System in time. Поскольку для AZ этого сделать нельзя, приходится формировать резервный запас и учитывать это в управлении затратами.

Рисунок 1

Интегрированное использование результатов методов ABC и XYZ

	X	*Y*	*Z*
A	AX	AY	AZ
B	BX	BY	BZ
C	CX	CY	CZ

Уменьшение контроля за потребностью

Уменьшение точности прогнозирования

Источник: составлено автором на основе: Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс / Пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. — СПб.: Экономическая школа, 1997; Keown M., Scott P. Foundations of Finance: The Logic and Practice of Financial Management. — 4th edition. — Prentice Hall, 2007.

Можно сделать вывод, что вероятность достижения стратегических преимуществ от использования метода ABC находится в обратно пропорциональной зависимости от степени упрощения механизма, который формирует себестоимость единицы продукции. При ассортиментных сдвигах оставшиеся продукты демонстрируют завышенные затраты. Изделия с наиболее высоким объемом производства принимают на себя большую часть накладных затрат, при этом они либо идут по завышенной цене, либо демонстрируют явно низкую прибыль или убытки. Стратегически это позволяет выйти на незанятый рынок с целью захвата сегмента с высоким объемом производства посредством агрессивно низких цен. Это в большей степени относится к стандартным продуктам. Однако существует ряд проблем, решение которых позволяет методу ABC вписаться в стратегически связанную с ним систему управления затратами.

Эти проблемы можно решить следующим образом:

- Необходимо обеспечить динамический подход к стратегическим затратам по производству продукции, т. е. акцентировать внимание при распределении текущих производственных затрат на продуктах, на сокращении или даже сведении к нулю всех затрат, которые не относятся к вновь создаваемой цепочке ценностей. С этой целью, в дополнение к распределению текущих видов деятельности на производство продуктов, стратегическая система управления затратами должна постоянно пересматривать перечень видов деятельности, которые действительно важны для потребителя, и способы их осуществления с максимальной эффективностью (рис. 2).

Рисунок 2

Матрица анализа структуры затрат

		Эффективна ли деятельность?	
		Да	Нет
Создает ли деятельность ценность?	Нет	*B*	*C*
	Да	*A*	*D*

Источник: составлено автором.

Только попадающие в квадрант A виды деятельности промышленного предприятия и соответствующие им затраты должны быть распределены на продукты. В квадранте D они должны быть рассмотрены с точки зрения путей повышения

их эффективности и в конечном итоге отнесены в квадрант А. В квадранте С — сведены к нулю. Дополнительно необходимо исследовать, возможно ли ресурсы, используемые в квадранте В, передать на те виды деятельности, которые производят добавленную ценность.

- Поскольку на большинстве предприятий существенная часть затрат на производство стратегического характера уже была произведена задолго до того, как продукт поступил в стадию производства (например, затраты на исследования и разработки), или же будет произведена спустя долгое время после выхода из производственного процесса (например, затраты на маркетинг и сбыт), метод АВС, применяемый в стратегическом управлении, должен в полной мере учитывать эти компоненты затрат. Тем самым еще раз подчеркивается положение, что стратегическое управление затратами должно рассматривать затраты в широком смысле слова независимо от того, насколько точно они оценены в производственном сегменте цепочки ценностей.
- Метод АВС связан с разработкой стратегий сегодняшнего дня. Применение такого управления затрат таит опасность стратегических просчетов, если распространяется на последующие периоды. Поэтому, применяя метод АВС, необходимо учитывать, что стратегическое управление затратами включает постоянную переоценку сегодняшнего конкурентного позиционирования и рассмотрение альтернативных вариантов, которые в большей степени адаптированы к текущему восприятию будущей конкурентной ситуации. В ряде случаев это требует больших средств и усилий предприятия по модернизации всей системы управления затратами.

ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ ПРИ СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

Важную роль в управлении затратами играет другой структурный фактор — выбор технологии. Эта проблема имеет первостепенное значение для российской промышленности, поскольку многие предприятия отстают на глобальных рынках из-за того, что слишком медленно внедряют новые технологии производства. Можно рассматривать различные причины сложившегося положения, но важнее исследовать следующий вопрос: какова связь анализа капитальных вложений в новые технологии со стратегическим управлением затратами.

При инвестициях в научно-технический прогресс (НТП) следует руководствоваться не только анализом цепочки ценностей и стратегическим позиционированием, но, прежде всего, анализом затратообразующих факторов, поскольку технология — существенный фактор затрат на критических этапах данной цепочки. С точки зрения бизнеса НТП имеет значение только в той степени, в какой он отражается на конкурентных преимуществах или структуре производства.

Основной инструмент для понимания роли технологии в достижении конкурентных преимуществ — цепочка ценностей. Современное промышленное предприятие — это совокупность технологий, которые воплощаются в каждом виде деятельности промышленного предприятия по созданию стоимостей, и НТП может действовать на конкуренцию путем влияния практически на любой вид деятельности.

В целом можно сделать вывод, что использование предприятием достижений НТП приведет к устойчивым конкурентным преимуществам в том случае, если:

— НТП снижает затраты или углубляет диверсификацию производства, и технологическое первенство предприятия устойчиво;

— НТП смещает фактор затрат или уникальность в пользу предприятия;

— своевременное освоение достижений НТП превращается в преимущество лидера, в дополнение к тем, что присущи самой технологии;

— НТП улучшает общую структуру отрасли.

С точки зрения стратегического управления затратами положительное влияние технологии очевидно, если рассматривать все три составные части такого управления. Как правило, рассмотрение проблемы с точки зрения цепочки ценностей (набор видов деятельности, создающих ценность, — от исходных источников сырья и поставщиков до готовой продукции, доставленной конечному потребителю) четко выявляет такой парадокс: хотя переход на новую технологию и ведет к финансовым выгодам, но на том этапе, где должны быть осуществлены инвестиции, никаких дополнительных доходов при существующей политике цен получено не будет. Дальнейшее рассмотрение с точки зрения стратегического позиционирования может показать, что переход на новую технологию является вынужденным в рамках позиционной стратегии на ближайшие 10–15 лет. Наконец, изучение факта перехода на новую технологию — ключевой структурный фактор затрат. Таким образом, приведение в действие любого из перечисленных затратообразующих факторов позволяет сделать следующие выводы:

- Для текущего управления затратами, в т. ч. на базе операционного анализа, наиболее существенный фактор, определяющий уровень затрат, — объем продукции. В противоположность этому для стратегического анализа объем обычно менее существенный фактор, который объясняет поведение затрат.
- В стратегическом смысле важнее объяснить положение по затратам на языке тех структурных альтернатив, которые сформируют конкурентоспособную позицию данного предприятия.
- Не все стратегически определяющие факторы одинаково важны в любой момент времени, но некоторые (больше, чем один) из них, вероятно, очень важны в каждом конкретном случае.
- Для каждого фактора затрат существует конкретная система управления затратами, которая важна для позиционирования данного предприятия.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА И ЦЕНТРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Любой вид деятельности требует наличия исполнительного механизма. Для организации бизнес-деятельности промышленное предприятие формирует функционал — совокупность функциональных прав и обязанностей подразделения. Структурирование и распределение прав и обязанностей называется вертикалью управления, характеризующейся различным количеством уровней ответственности (подчиненности), которая устанавливает надежную и эффективную связь между всеми уровнями и должна в рыночных условиях обеспечивать не формальное управление бизнесом, а такое его ведение, которое позволяет максимально приспособить его к условиям окружающей среды и запросам потребителей. Механизм подобной адаптации вырабатывался в процессе исторического развития, в итоге чего образовались различные типы оргструктуры:

— функциональная — разделение всех оргзвеньев по функциональному признаку;

— дивизиональная — выделение подразделений по продуктовому признаку, а функция деятельности предприятия используется только как признак группировки подразделений, выполняющих общие функции для всего предприятия;

— матричная — выделение института менеджеров, ответственных за проект или работу с клиентом, которые могут привлечь специалистов из любых подразделений — от продуктовых до функциональных, организуя их деятельность наиболее рациональным образом.

Независимо от типа оргструктуры ее «ячейки» — оргзвенья, для формирования и выделения которых используются определенные принципы:

— функциональный — выделение по признаку функциональных обязанностей;

— технологический — выделение по признаку места работы звена в технологической цепочке;

— продуктовый — выделение по признаку производства, реализации и сопровождения конкретного продукта (группы продуктов);

— рыночный — формирование по признаку группы обслуживаемых звеном клиентов;

— территориальный — выделение по месту расположения;

— позаказный — формирование для выполнения конкретного заказа (проекта).

Помимо различных принципов формирования оргструктура складывается и под воздействием таких факторов, как: концентрация полномочий, тип лидерства, тип производства, характеристики окружающей среды.

Один из постулатов теории управления — тезис о том, что для получения желаемого запланированного результата выполнение действий по его достижению должно обязательно контролироваться. Контроль — обязательный элемент механизма управления затратами после целеполагания, планирования и исполнения. Объясняется это тем, что предмет контроля (действие) и предмет результата этого контроля (в данном случае финансовый результат — прибыль) слабо связаны между собой — это два разных объекта. Контролируя действия, реализуемые в процессе функционирования предприятия, мы обеспечиваем исполнение плана мероприятий, но никак не получение прибыли. В поисках выхода из проблемы рассогласования контроля собственно действий и их результата была разработана теория управления по центрам ответственности[3]. В ее основе лежит тезис о том, что, выполняя свои функциональные обязанности, каждое подразделение предприятия своими действиями вносит вклад в общий финансовый результат в виде доли доходов или затрат. Чем именно будет финансовый вклад — доходами или затратами, определяется функциями данного подразделения.

Связав воедино исполнение функциональных обязанностей с уровнем приносимых доходов или затрат, можно установить связь между действиями и их результатом. Подразделение при этом превращается в центр финансовой ответственности (ЦФО), который должен так исполнять свои обязанности (совершать такие действия), чтобы соблюдался установленный для него уровень финансовой ответственности. Соблюдать этот уровень — значит достигать определенного, установленного для него в бюджете соответствующего финансового показателя (доходов или расходов). В этом случае контролировать можно как действия (исполнение функциональных обязанностей), так и их результаты через уровень финансовой ответственности. Получение искомого результата, т. е. прибыли в запланированном объеме, промышленному предприятию при таком подходе гарантируется. Исходя из этого ЦФО определяется следующим образом:

- ЦФО — структурное подразделение, осуществляющее определенный набор хозяйственных операций, способное оказывать непосредственное воздействие на расходы и/или доходы от этих операций и отвечающее за величину данных расходов и/или доходов[4]. Уровень финансовой ответственности контролируется через исполнение бюджетов. Если же подразделение не может влиять на величину вверенных ему показателей, то оно получает статус центра финансового учета (ЦФУ).
- ЦФУ — структурное подразделение, которое ведет учет установленных для него показателей доходов и/или расходов, но не отвечает за их величину[5].
- Центры затрат образуют подразделения, которые для выполнения своих функциональных обязанностей потребляют различные ресурсы. Специфика центров затрат заключается прежде всего в том, что любое подразделение в ходе

---

[3] *См.: Холл Дж., Фрейзер Р. За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов. — М.: Вершина, 2007.*

[4] *См.: Добровольский Е. и др. Бюджетирование шаг за шагом. — СПб.: Питер, 2005.*

[5] *См.: Методическое руководство компании «ИНТАЛЕВ» / Сайт группы компаний «ИНТАЛЕВ» (http://www.intalev.ru).*

своей деятельности потребляет ресурсы и в этом смысле само также является центром затрат.

- Центры дохода отвечают за прибыль, которую они приносят фирме за счет своей деятельности. Однако подразделение, отвечающее за доход, при этом может нести еще ответственность за затраты как центр затрат.
- Центры маржинального дохода (ЦМД) несут ответственность за получаемый маржинальный доход (чистый доход, маржинальную прибыль, брутто-прибыль). В этом качестве выступают бизнес-направления, которые отвечают за эффективность деятельности, контролируя и доходную, и расходную части своего бюджета, но расходы только в части прямых затрат. Тогда полученные доходы идут сначала на покрытие накладных затрат самого бизнес-направления, а потом на покрытие накладных затрат предприятия и далее — на формирование чистой прибыли. ЦМД может состоять из аналогичных центров, несущих ответственность за доходы и прямые расходы деятельности на более низком структурном уровне.
- Центр прибыли холдинга может включать в себя центры прибыли более низкого уровня или центры маржинального дохода. Чтобы знать, когда использовать те или другие, следует помнить, что прибыль появляется как результат сопоставления всех доходов промышленного предприятия и всех его расходов, т. е. как конечный финансовый результат. В то же время маржинальный доход устанавливает соответствие между частью доходов предприятия и прямыми расходами, соответствующими этой части, и потому является промежуточным финансовым результатом.
- Центры инвестиций (ЦИ) — вершина всей финансовой структуры. Они не только отвечают за объем заработанной прибыли, но могут управлять внеоборотными активами (основными средствами и нематериальными активами). Это означает, что ЦИ может осуществлять инвестирование и изъятие средств. В этом случае он обязан обеспечить окупаемость этих инвестиций и, таким образом, ответственен за рентабельность всех активов фирмы. В отличие от центра прибыли, отвечающего за прибыль (эффективность оборотного капитала), ЦИ, будучи тем же самым предприятием, отвечает уже за весь инвестированный в него капитал, в силу чего имеет право управлять основными средствами и, следовательно, совершать инвестиции/дезинвестиции. Центр инвестиций — это, как правило, предприятие либо самостоятельное, либо в составе многоуровневой структуры (аналогично центру прибыли). Его ответственность определяется коэффициентом ROI — рентабельностью всего инвестированного в предприятие капитала.

Возможны три варианта образования ЦФО из подразделений:

— из одного подразделения (функционал подразделения самостоятелен и достаточен для установления единой ответственности, как за выполнение функции, так и за ее финансовый результат);

— путем объединения нескольких подразделений;

— путем выделения из одного подразделения двух или более частей, каждая из которых получает статус отдельного ЦФО или присоединяется к какому-либо другому ЦФО.

ЦФО образуется путем объединения нескольких подразделений в случае, когда:

— имеется несколько подразделений с однотипными видами доходов и/или затрат;

— имеется несколько подразделений, выполняющих взаимосвязанный комплекс работ;

— имеется несколько подразделений, объединенных технологической цепочкой:

— результаты труда одного служат исходным материалом для следующего, и т. д.;

— имеется несколько подразделений, осуществляющих разные функции, но получающих общий конечный результат только в одном из них.

Реализация стратегического управления затратами может стать действенным инструментом, обеспечивающим эффективную работу предприятий и организаций различных сфер деятельности. При этом особое внимание следует уделить формированию объективной информации о затратах и местах их возникновения. Наиболее оптимальный вариант получения такой информации — учет затрат по центрам ответственности. Это позволяет выработать удачные ценовые и ассортиментные стратегии в ходе стратегического управления затратами.

Библиография

1. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. — М.: Ника-Центр, 2004.
2. Бригхем, Ю., Гапенски, Л. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2 т. / Пер. с англ.; под ред. В. В. Ковалева. — СПб.: Экономическая школа, 1997.
3. Ван Хорн, Дж. К., Вахович (мл.), Д. М. Основы финансового менеджмента / Пер. с англ. — 11-е изд. — М.: Вильямс, 2004.
4. Волкова, О. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. — М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Добровольский, Е. и др. Бюджетирование шаг за шагом. — СПб.: Питер, 2005.
6. Дугельский, А. П., Комаров, В. Ф. Бюджетное управление предприятием. — М.: Дело, 2004.
7. Карпов, А. Е. 100% практическое бюджетирование компании. — М.: Результат и качество, 2007.
8. Колчина, Н. В. Финансы организаций (предприятий) / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк. — 3-е изд. — М.: Юнити-Дана, 2006.
9. Лихачева, Н. О. Финансовое планирование на предприятии. — М.: Проспект, 2003.
10. Масленченков, Ю. С. Практика бюджетирования на предприятиях России: Практическое пособие / Ю. С. Масленченков, Ю. Н. Тронин. — М.: БДЦ-пресс, 2004.
11. Николаева, О., Шишкова, Т. Управленческий учет. — 5-е изд. — М.: Эдиториал УРСС, 2004.
12. Холл, Дж., Фрейзер, Р. За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов. — М.: Вершина, 2007.
13. Хруцкий, В. Е., Хруцкий, Р. В. Система бюджетирования. Семь шагов по эффективной постановке бюджетирования. — М.: Финансы и статистика, 2007.
14. Шим, Д. К., Сигел, Д. Г. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. — М.: Филинъ, 1996.
15. Щиборщ, К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. — 2-е изд., пер. и доп. — М.: Дело и сервис, 2004.
16. Бурцев, В. В. Через бюджетирование к эффективному менеджменту // Финансовый менеджмент. — 2005. — № 1.
17. Великая, Е. Г. Затратообразующие факторы в механизме управления затратами // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 1. — С. 143–149.
18. Великая, Е. Г. Затраты промышленного предприятия и управление // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 4. — С. 216–225.
19. Великая, Е. Г. Комплексная реализация механизма управления затратами // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 3. — С. 315–326.
20. Великая, Е. Г. Подходы к управлению затратами промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 5. — С. 323–329.
21. Великая, Е. Г. Стратегическое развитие предприятия // Аудит и финансовый анализ. — 2008. — № 1. — С. 387–393.
22. Великая, Е. Г. Управление затратами промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. — 2007. — № 6. — С. 303–312.
23. Шейкин, Г. Организация бюджетирования // Справочник экономиста. — 2005. — № 4.
24. Сайт группы компаний «ИНТАЛЕВ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.intalev.ru.
25. Сайт компании Iteam [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.iteam.ru.
26. Сайт компании «Галактика ИТ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.galaxyit.ru.
27. Keown, M., Scott, P. Foundations of Finance: The Logic and Practice of Financial Management. — 4th edition. — Prentice Hall, 2007.

Ключевые слова:
гибкое таргетирование инфляции, ключевая ставка, опорные банки, регулятивные ставки

А. В. Чаркин,
аспирант кафедры «Финансы» ГУМФ (e-mail: alexcharkin@inbox.ru)

Внедрение гибкого таргетирования инфляции в России

Реформирование режима государственной денежно-кредитной политики (ГДКП) может быть вызвано разными факторами, однако всегда требует серьезной перестройки работы денежных властей. В данной статье рассматриваются предложения по реформированию действующей практики Банка России для перехода к гибкому инфляционному таргетированию, которое обеспечивает сдерживание инфляции и в то же время не слишком подавляет рост экономики монетарными мерами.

Под инфляционным таргетированием понимается такой режим денежно-кредитной политики, когда ее единственной безусловной конечной целью является поддержание ценовой стабильности[1]. Как показывает мировой опыт, внедрение инфляционного таргетирования в отдельной стране может быть следствием как политических преобразований, так и экономических процессов. Более того, решение может приниматься постепенно, а переход осуществляться в течение длительного периода. Так или иначе, формируется некая модель, в соответствии с которой денежные власти выстраивают свою политику и которую в дальнейшем преобразовывают — меняя способы ее реализации и отдельные элементы, однако оставляя неизменной фундаментальную структуру.

Под спецификацией модели надо понимать определение основных существенных характеристик, способных повлиять на функцию потерь Банка России L_t:

$$L_t = (\pi_t - \pi^*)^2 + \varphi(y_t - \bar{y}_t)^2, \quad (1)$$

где π_t — инфляция;
π^* — инфляционный ориентир;
y_t — выпуск;
$\bar{y}_t$ — потенциальный выпуск;
φ — коэффициент гибкости, т. е. относительный вес гэпа ВВП в уравнении.

[1] *См.: Чаркин А. Теоретические основы инфляционного таргетирования // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 1. — С. 103.*

Таким образом, под основными характеристиками модели понимаются:

— коэффициент φ, характеризующий гибкость реализуемой политики, ее приоритеты;

— таргетируемая переменная — показатель, используемый денежными властями для отражения инфляционного уровня, рассчитанного в соответствии с методикой, которая отвечает текущей экономической ситуации;

— горизонт таргетирования — временной интервал, на который задается инфляционный ориентир. Мировой опыт показывает, что имеет смысл использование двух горизонтов — долгосрочного и краткосрочного;

— способ задания ориентира (интервальный, точечный или точечно-интервальный);

— система информационного взаимодействия с рынком;

— операционный инструмент (механизм его работы, гибкость влияния на экономику).

КОЭФФИЦИЕНТ φ

На основе анализа мирового опыта[2] и изложенного в предыдущих публикациях автора теоретического базиса[3] был составлен список из 10 факторов в форме утверждений с возможными бинарными ответами, которые позволяют выявить влияние макроэкономических, политических и институциональных факторов на возможность реализации режима гибкого инфляционного таргетирования. Экспертная оценка данных критериев органами денежно-кредитного регулирования позволяет соответствующим образом скорректировать гибкость реализуемой политики. Утверждения общие, и бинарные ответы определяют долю коэффициента гибкости — от 0 до 1/10 баллов. Коэффициент гибкости может принимать значения от 0 до 1.

Предлагаются следующие утверждения:

1. Степень доверия к денежным властям в стране высока. Доверие к регулятору — ключевой фактор управления инфляционными ожиданиями. Если степень доверия экономических агентов к денежным властям высока, то публикуемая официальная информация и прогнозы по инфляции позволят снизить инфляционные ожидания в экономике. Под высокой степенью доверия в данном случае следует понимать безусловное принятие экономических схем и действий, предлагаемых регулятором, в надежде на то, что он видит макроэкономическую ситуацию наиболее полно и реагирует на возникающие шоки наиболее оптимальным и рациональным образом.

2. Трансмиссионный механизм представлен в явной форме и работает достаточно эффективно. Явная форма денежно-кредитной трансмиссии заключается в наличии очевидной и постоянной причинно-следственной связи между изменением инструментов денежно-кредитной политики и ответной реакцией экономики. Если имеет место непостоянная или неочевидная, т. е. способная зависеть от сторонних факторов, причинно-следственная связь, то форма трансмиссии неявная. Эффективность трансмиссии характеризуется степенью влияния ГДКП на экономику, т. е. действия денежных властей должны давать эффект, статистически отличный от нуля. В противном случае трансмиссия неэффективна.

3. Денежные власти владеют полным и эффективным набором инструментов ГДКП. Полнота инструментария денежных властей определяется исходя не из некоего стандартного перечня инструментов денежно-кредитного регулирования, а из необходимости достижения конкретных промежуточных (операционных) целей с учетом

---

[2] *См.: Чаркин А. Мировой опыт инфляционного таргетирования // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 1. — С. 115.*

[3] *См.: Чаркин А. Теоретические основы инфляционного таргетирования // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 1. — С. 103.*

действующих каналов трансмиссионного механизма. Поэтому набор полный, если существуют инструменты, позволяющие воздействовать как на предложение, так и на стоимость денег. Их эффективность определяется аналогично эффективности трансмиссии — по генерируемому эффекту, который должен быть статистически отличен от нуля.

4. Инфляция признается одной из ключевых проблем, препятствующих экономическому росту, на высшем государственном уровне. Для эффективного управления инфляцией необходимо признание высшими органами власти, а в идеале — на законодательном уровне, приоритета инфляционной цели перед всеми другими. Популистские решения могут негативно повлиять на самые эффективные действия денежных властей. Кроме того, при низкой степени независимости регулятору трудно принимать решения, которые будут идти вразрез с действиями правительства, даже если такие решения необходимы для сдерживания инфляции. Таким образом, непризнание на высшем уровне задачи поддержания низкой инфляции в качестве ключевой создает дополнительную проблему для регулятора, а признание, соответственно, служит серьезной дополнительной поддержкой.

5. Не существует проблемы несогласованности между денежными и фискальными властями. Несогласованность может быть:

— информационной — когда официальные лица, представляющие фискальные органы страны и денежно-кредитного регулятора, дают противоречивые прогнозы по инфляции и другим основным макроэкономическим показателям. Информационная несогласованность повышает неопределенность и увеличивает инфляционные ожидания;

— теоретической. Это значит, что лица, принимающие решения в фискальных органах и органах денежно-кредитного регулирования, основываются в своих выводах на разных теоретических моделях. Из концептуально разных теоретических предпосылок, как правило, следуют концептуально разные практические меры, что приводит к проблеме практической несогласованности;

— практической. Она может возникать из-за теоретической несогласованности и заключается в противоречивости действий, совершаемых фискальными и денежно-кредитными властями, что приводит к снижению эффективности действий тех и других. При этом проблема практической несогласованности может быть порождена разницей в конечных целях и при отсутствии теоретической несогласованности. Например, такая ситуация возникает при размещении временно свободных средств бюджета в коммерческих банках в условиях повышенного инфляционного фона. Данная мера, направленная на получение дополнительных доходов для государственного бюджета или поддержание ликвидности банков, приводит к снижению эффективности действий Банка России по сокращению денежного предложения.

Если проблема несогласованности решена (например, путем заключения специальных соглашений), то это увеличивает эффективность проводимой кредитно-денежной политики.

6. Денежно-кредитная и бюджетная политика одинаково приоритетны. Вопрос достижения сбалансированного бюджета и вопрос поддержания стабильно низкой инфляции должны дополнять друг друга ввиду существования взаимосвязи между бюджетным дефицитом и инфляцией в пропорции в среднем 1 : 10[4]. Неправильное распределение приоритетов может привести к потере контроля над конечными целями как бюджетной, так и денежно-кредитной политики.

---

[4] *См.: Кудрин А. Л. Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. — 2007. — № 10. — С. 4.*

7. Денежные власти обладают достаточной степенью независимости для принятия необходимых решений в области ГДКП. Для принятия жестких решений, соответствующих стратегической цели поддержания низкой инфляции, денежные власти должны обладать достаточной независимостью, причем она должна быть как нормативной, так и фактической. Для оценки ее уровня можно использовать имеющиеся в международной практике рейтинговые методы оценки независимости центральных банков и сопоставлять их с рейтингами органов денежно-кредитного регулирования государств аналогичного уровня развития.

8. Имеется достаточно эффективный и прозрачный показатель уровня инфляции, который одновременно понятен рынку и подконтролен действиям денежных властей. Под эффективностью в данном случае понимается фактическая возможность таргетирования выбранного показателя — он должен максимально откликаться на воздействие инструментов денежно-кредитного регулирования. Кроме того, этот показатель должен быть рациональным и рассчитываться достаточно простым математическим или статистическим методом, его компоненты должны быть публичны, а методика оценки доступна широкому кругу потребителей информации о денежно-кредитной политике. Наконец, он должен быть экономически обоснованным, т. е. отражающим изменение цен, так, чтобы его оценка экономическими агентами отличалась от официальной на величину, которой можно пренебречь.

9. Уровень инфляции в стране ниже 10 % в год. Международная практика говорит о том, что управление общим инфляционным фоном и инфляционными ожиданиями упрощается, когда уровень инфляции снижается до уровня менее 10 % в год, и это открывает возможности для совмещения стратегических целей по инфляции и экономическому росту[5]. В противном случае органам государственной власти необходимо сначала добиться снижения инфляции, а только потом переходить к ее таргетированию.

10. Инфляционная цель определена явно, ответственность за ее достижение установлена нормативно. В целях повышения ответственности регулятора за достижение инфляционных ориентиров и увеличения прозрачности ГДКП, исходя из мирового опыта внедрения инфляционного таргетирования, инфляционная цель должна фиксироваться в официальных документах, а ответственность органов денежно-кредитного регулирования закрепляться законодательно. В противном случае может возникнуть проблема низкой дисциплины в указанных органах, что, в свою очередь, лишь усложнит достижение стратегических целей. Кроме того, в качестве критерия успешности проводимой политики может использоваться процент достижения инфляционного ориентира за длительный (не менее 5 лет) период.

Определенный таким образом коэффициент гибкости дает ответ на вопрос: какой процент изменения ВВП можно теоретически допустить при ужесточении/смягчении ГДКП, требующемся для корректировки инфляции на 1 п. п.

ТАРГЕТИРУЕМАЯ ПЕРЕМЕННАЯ

Важный элемент модели — таргетируемая переменная. Однако по этому вопросу написано достаточно много научных работ, и ведущие исследователи денежно-кредитной политики склонны считать оптимальной таргетируемой переменной индекс потребительских цен (ИПЦ)[6]. При этом для улучшения управляемости ориентира возможна определенная модификация ИПЦ для исключения из его расчета

---

[5] *См.: Mishkin F., Schmidt-Hebbel K. Does Inflation Targeting Make a Difference? // NBER WP № w12876. — 2007.*

[6] *См.: Bernanke B., Laubach T., Mishkin F., Posen A. Inflation Targeting: Lessons from the International Experience. — Princeton University Press, 1999.*

факторов, не подверженных влиянию ГДКП, таких как регулируемые тарифы, цены на продовольствие, цены на жилье, что согласуется с мировым опытом[7].

ГОРИЗОНТ ТАРГЕТИРОВАНИЯ, СПОСОБ ЗАДАНИЯ ОРИЕНТИРА, СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С РЫНКОМ

Данные элементы модели взаимосвязаны, поскольку в зависимости от установленного горизонта таргетирования (периода, по прошествии которого цель должна быть достигнута) выбирается способ задания ориентира, и оба этих фактора оказывают существенное влияние на потоки информации, передаваемые на рынок.

Наиболее важен из двух этих факторов горизонт таргетирования. Его главенство определяется существенным влиянием на возможные репутационные потери при его неверном задании. Из существующей практики можно выделить следующие горизонты:

— стратегический — который задает инфляционный ориентир на длительную перспективу, превышающую три года. Он предназначен для определения долгосрочного инфляционного тренда и отличается наибольшей жесткостью;

— плановый — задающий инфляционный ориентир на среднесрочную перспективу — от года до трех лет. Он предназначен для обеспечения поступательного снижения инфляционного уровня путем корректировки денежно-кредитной политики с учетом временных лагов воздействия, способных переносить шок от изменения монетарных условий в реальную экономику за пределами одного календарного года;

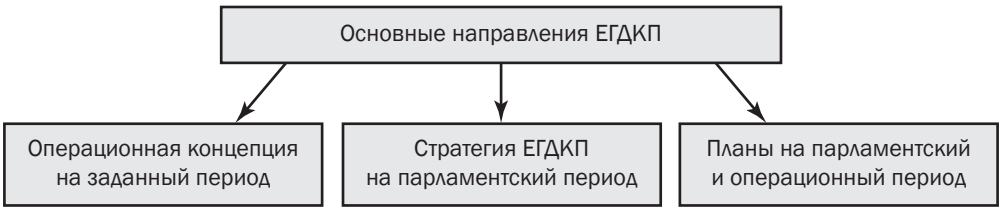
— операционный — задающий инфляционный ориентир на краткосрочную перспективу. Он используется для оперативного (один год) управления инфляцией. В рамках этого горизонта возможно гибкое таргетирование, т. е. учет условных конечных целей[8].

В настоящий момент в России в рамках Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики (далее — Основные направления ЕГДКП) определяются плановый и операционный горизонты таргетирования. Стратегический горизонт не определяется. При этом сами Основные направления ЕГДКП — хотя и качественный, но непрозрачный для рынка документ. В целях обеспечения более широкого информационного обмена с рынком следует увеличить объемы публикации материалов, направленных на информирование рынка о количественных ориентирах, прогнозах и принимаемых мерах.

Основные направления ЕГДКП следует переработать или дополнить несколькими документами (рис. 1).

Рисунок 1

Трансформация информационной системы в части целеполагания



Источник: составлено автором.

---

[7] *См.: Bernanke B., Laubach T., Mishkin F., Posen A. Inflation Targeting: Lessons from the International Experience. — Princeton University Press, 1999.*

[8] *См.: Чаркин А. Теоретические основы инфляционного таргетирования // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 1. — С. 103.*

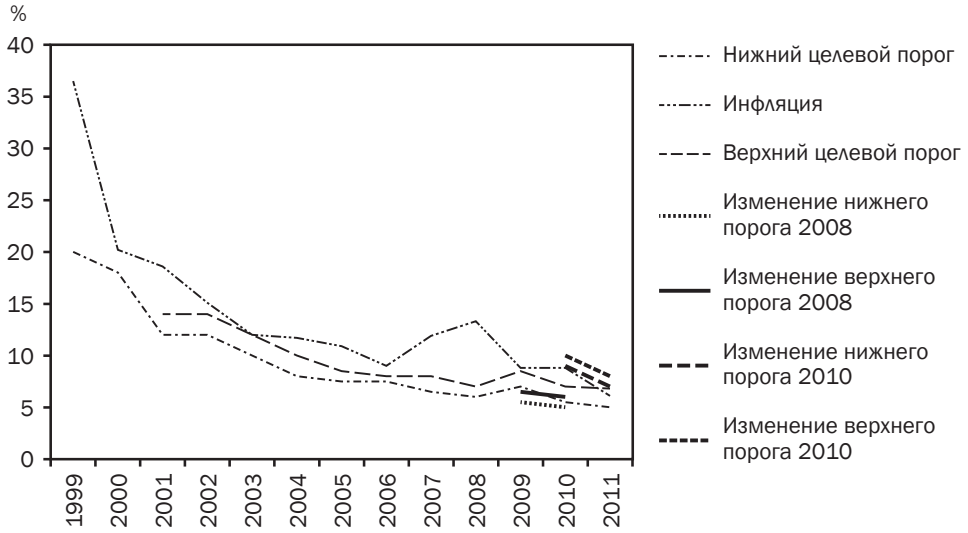
Стратегия — базовый документ, определяющий принципы ГДКП и стратегические задачи, стоящие перед Банком России и банковской системой. В нем устанавливается стратегический (долгосрочный) числовой ориентир ГДКП. Парламентский период — срок работы Государственной Думы очередного созыва, который выбирается исходя из логики: следующий парламент может не поддержать стратегию, утвержденную предыдущим. Достижение именно стратегического (долгосрочного) ориентира должно стать конечной целью Банка России при гибком таргетировании, т. к. внутри стратегического интервала возможен выбор между достижением операционной цели по инфляции и колебанием выпуска. Следовательно, использование его в качестве конечной цели обеспечивает снижение репутационных рисков регулятора в случае недостижения краткосрочных ориентиров. При этом появляется возможность не корректировать ключевой (стратегический) ориентир при недостижении очередного операционного, ужесточив проводимую политику на следующий период. В настоящий момент ориентиры, устанавливаемые на год, систематически не достигаются и требуют корректировок, что снижает уровень доверия к Банку России.

Операционная концепция определяет цели, инструменты и ориентиры на операционный период. Основные направления ЕГДКП представляют собой именно операционную концепцию на ближайший год и плановый среднесрочный период.

Планы и прогнозы разрабатываются и публикуются на стратегический и операционный период. В рамках Основных направлений ЕГДКП существует сценарный анализ на годичную и трехлетнюю перспективу. Эти сценарии следует дополнить стратегическим прогнозом в соответствии со стратегией ГДКП, для того чтобы обеспечить рынок информацией о монетарных условиях, соответствующих стратегическим ориентирам. Подобное преобразование обеспечит явное разделение предоставляемой информации на стратегическую, операционную и прогнозную. Это позволит корректировать отдельные элементы информационного поля, не затрагивая остальные. В текущей ситуации подобная возможность отсутствует, вследствие чего, хотя инфляция в целом снижается, инфляционный ориентир с момента его введения Основными направлениями ЕГДКП ни разу не был достигнут (рис. 2).

Рисунок 2

Динамика инфляции в России и ориентиры в 1999–2011 гг.



Источник: составлено автором на основе данных Росстата и Основных направлений ЕГДКП с 1999 по 2011 годы.

Нижний и верхний пороги на графике указывают инфляционные ориентиры в период публикации Основных направлений ЕГДКП на один год, а также первоначальные ориентиры, заданные на трехлетний период (для каждого года) в соответствующих Основных направлениях ЕГДКП. Изменения порогов — корректировки верхнего и нижнего интервалов в указанных годах. В 2000 г. верхний интервал не задавался. Как видно из графика, инфляция только в 2003 г. соответствовала верхнему порогу, в остальные годы не попадая в заданный ориентир. При этом с момента начала составления Основных направлений ЕГДКП на операционный и плановый периоды за три года было произведено две корректировки ориентира, причем в 2011 г. инфляция попала в первоначальный диапазон, но не соответствовала обновленному.

Очевидно, что если бы в 2008 г. был задан стратегический ориентир (не подлежащий пересмотру), то в 2011 г. он был бы достигнут, несмотря на изменения операционных ориентиров. В рамках действующей системы горизонтов Банк России понес репутационные потери, тогда как в рамках концепции операционных и стратегических горизонтов репутационные потери отсутствуют, поскольку конечная стратегическая цель достигается.

Дополняет данную концепцию система собственно ориентиров. Она привязана к операционным и стратегическим горизонтам и характеризуется тем, что на стратегический горизонт задается интервальный ориентир — в целях снижения репутационных рисков, а для операционного ориентира возможен точечный вариант для более сильного давления на инфляцию.

Кроме того, мировой опыт показывает[9], что отчеты, предоставляемые рынку, должны охватывать каждый уровень целеполагания. Таким образом, при введении концепции стратегических и операционных горизонтов систему исходящей информации можно представить следующим образом:

1. Инфляционный отчет (ежеквартально).
2. Годовой отчет.
3. Отчет о выполнении стратегии ГДКП.

В настоящий момент квартальные и годовые отчеты уже предоставляются рынку Банком России, поэтому при введении стратегического горизонта потребуется только одно дополнительное нововведение — отчет о выполнении стратегии ГДКП.

Операционный инструмент

Разработка эффективного операционного инструмента — еще один из ключевых элементов успеха проводимой ГДКП. Для инфляционного таргетирования наиболее характерно применение в качестве операционного инструмента ключевой или официальной процентной ставки[10]. Изменение режима ГДКП должно учитывать существующие реалии финансового сектора в той части, на которую ГДКП имеет воздействие. Таковыми являются банковский сектор и рынок ценных бумаг, при этом влияние ГДКП на банковский сектор в России более сильное, чем на рынок ценных бумаг, поскольку функции финансового посредничества реализуются в России через банки.

---

[9] *См.: Чаркин А. Мировой опыт инфляционного таргетирования // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 1. — С. 115.*

[10] *См.: Svensson L. Evaluating Monetary Policy // From the Great Moderation to the Great Deviation: A Round-Trip Journey Based on the Work of John B. Taylor / Koenig, Evan, and Robert Leeson, eds. — Hoover Institution Press, 2009.*

В российском банковском секторе существует проблема сегментированности. Доказать ее существование можно, посмотрев на концентрацию активов и пассивов в разрезе основных банковских операций. Рассмотрим концентрацию капитала, депозитов юридических лиц, потоков межбанковских кредитов и объемов вложений в ценные бумаги по 50 крупнейшим (по размеру собственных средств) банкам относительно банковской системы в целом (табл. 1). В январе 2012 г. в банковской системе России действовало 978 банков, таким образом, 50 анализируемых банков составляют 5 % от общего количества кредитных организаций. И поскольку Сбербанк, ввиду масштабов своего бизнеса, серьезно искажает статистику банковского сектора, рационально проводить анализ за исключением его объемов.

Таблица 1

Сегментированность банковской системы России по состоянию на 1 февраля 2012 г.

Показатель	Всего в БС, млн руб.	Без Сбербанка, млн руб.	Топ-50, млн руб.	Без Сбербанка, млн руб.	Доля топ-50 от совокупности по БС, %	Без Сбербанка, %
Капитал	4 647 412,42	3 120 241,52	3 720 664,51	2 193 493,61	80,06	70,30
Выдано межбанковских кредитов	4 311 304,71	4 192 966,89	2 579 628,34	2 461 290,51	59,83	58,70
Привлечено межбанковских кредитов	5 744 291,32	4 761 223,77	3 604 685,44	2 621 617,89	62,75	55,06
Вклады	11 871 293,07	6 339 044,74	9 568 871,94	4 036 623,62	80,61	63,68
Вложения в облигации	4 667 095,41	3 262 109,93	3 499 554,26	2 094 568,78	74,98	64,21

Источник: рассчитано автором на основе рейтинговых данных Информационного портала «Банки.ру» (http://www.banki.ru).

По приведенным данным мы можем сделать следующие выводы:

- Наблюдается значительная недостаточность капитализации банковской системы России. На 5 % банков приходится 80 % всех собственных средств в банковской системе, подобное неравномерное распределение капитала очевидно влияет на ее устойчивость негативным образом.
- В банковской системе в январе 2012 г. имело место чистое заимствование на рынке межбанковских кредитов (МБК), с учетом привлечения от нерезидентства; при этом более 50 % всех операций приходилось на 5 % банков, входящих в топ-50 по капиталу.
- На долю банков, входящих в топ-50, приходится 80 % вкладов физических лиц, являющихся основным источником фондирования прироста кредитного портфеля банков. Очевидно, что это связано с более широким охватом рынка указанными банками и большим доверием к ним со стороны вкладчиков вследствие их размера. Подобная концентрация вкладов приводит к неизбежному росту ставок привлечения в остальных 95 % банков, чтобы они могли конкурировать с указанными 5 %.

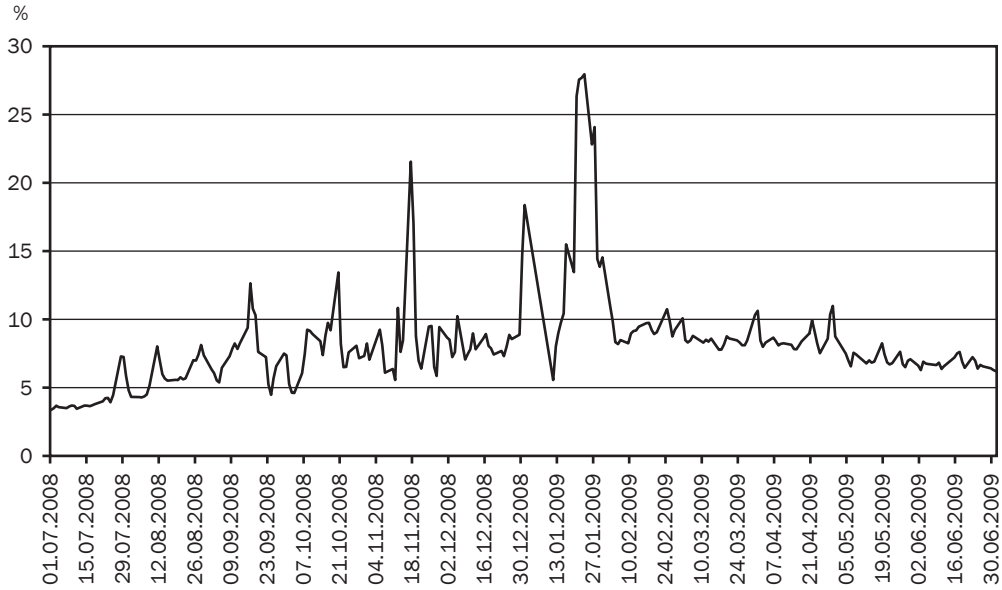
- На данные 5 % банков приходится почти 75 % вложений в облигации. Это означает, что оставшиеся 25 % активов, под которые можно получить рефинансирование, распределены по 95 % банковской системы. При этом объем высоколиквидных облигаций (под залог которых и предоставляется рефинансирование) гораздо меньше объема указанных совокупных вложений. Очевидным образом это влияет на возможности Банка России рефинансировать кредитные организации, как в рамках РЕПО, так и в рамках стационарных инструментов.

Сегментированность приводит к снижению эффективности инструментов рефинансирования. В кризисные моменты действующая система не обеспечивает удержания ставок на приемлемом уровне.

Рассмотрим это явление подробнее. На рис. 3 представлена динамика ставки MIACR по однодневным межбанковским кредитам в период экономического кризиса.

Рисунок 3

Динамика ставки MIACR в 2008–2009 гг.



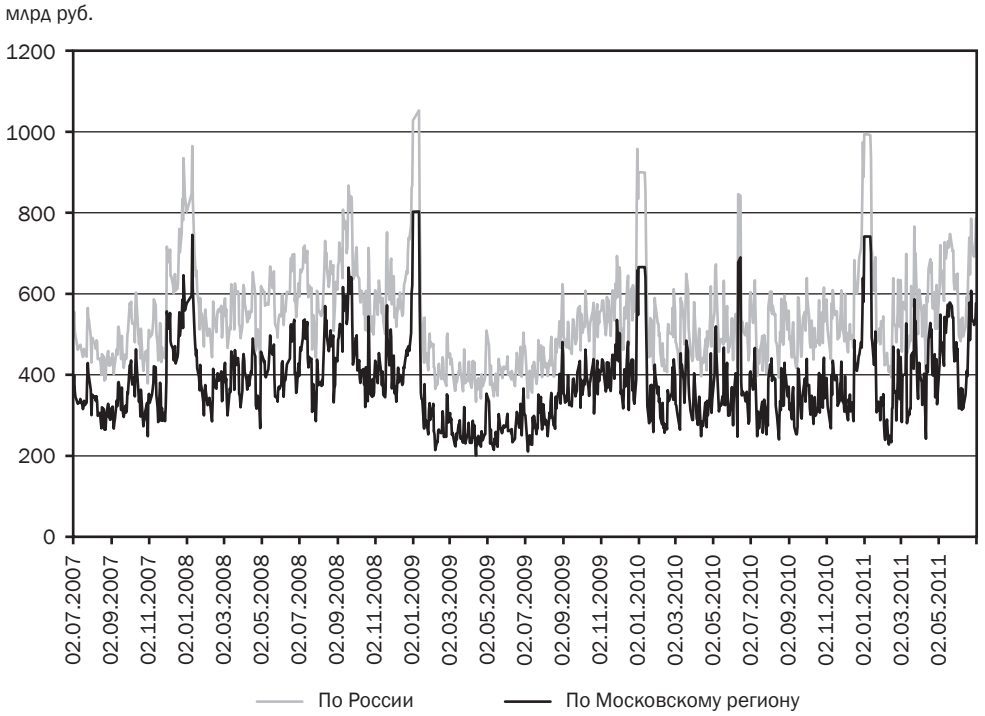
Источник: составлено автором по данным Банка России (http://www.cbr.ru).

Среднее значение составило 8,15 %, а максимальное — 27,95 %; поскольку MIACR — это ставка фактического размещения, то максимальная BID-ставка была еще выше. Стандартное отклонение в период кризиса составляет 3,72. Таким образом, стоимость ресурсов мгновенной ликвидности в период кризиса ликвидности увеличивается в среднем в 3,72 раза, а максимально — более чем в 9 раз. Очевидно, что в условиях дефицита ликвидности рост ставок на рынке бесконтролен, и дело вовсе не в избыточном спросе на ликвидность, а в панике на рынке и снижении доверия банков друг к другу.

Остатки на корсчетах в Банке России — основная составляющая мгновенной ликвидности, поэтому исходя из этих данных можно проводить обобщения и делать выводы о ситуации с ликвидностью в банковской системе (рис. 4).

Рисунок 4

Динамика остатков денежных средств на корреспондентских счетах в Банке России в 2007–2011 гг.



Источник: данные Банка России (http://www.cbr.ru).

Как видно из графика, остатки на корреспондентских счетах Банка России — волатильный показатель, который в разные периоды подвержен сезонным колебаниям (резкий рост на начало года). Кроме того, график дополнительно указывает на сегментированность банковского рынка — в среднем 70 % всей мгновенной ликвидности в банковской системе приходится на банки Московского региона, поэтому, рассматривая проблемы ликвидности банковского сектора России, можно использовать данные только по одному этому региону.

При этом средние значения за кризисный период и за период относительной стабильности по Московскому региону составляют 368,54 млрд руб. и 387,98 млрд руб. соответственно. Таким образом, в среднем уровень ликвидности в банковском секторе не изменился, что говорит об эффективности мер по предоставлению дополнительной ликвидности как Банком России, так и Правительством России.

Если посчитать среднедневные остатки на корреспондентских счетах за период с июля 2007 г. по июль 2011 г., можно увидеть, что средние колебания (стандартное отклонение) составляли 12,25 млрд руб. в день (3,2 % от средних остатков). При этом в докризисный период — с 2006 по 2007 гг. — среднедневные остатки составляли 304,48 млрд руб., что ниже, чем в острую фазу кризиса (табл. 2).

Таблица 2

Среднедневные остатки на корреспондентских счетах в Банке России по Московскому региону в 2006–2011 гг., млрд руб.

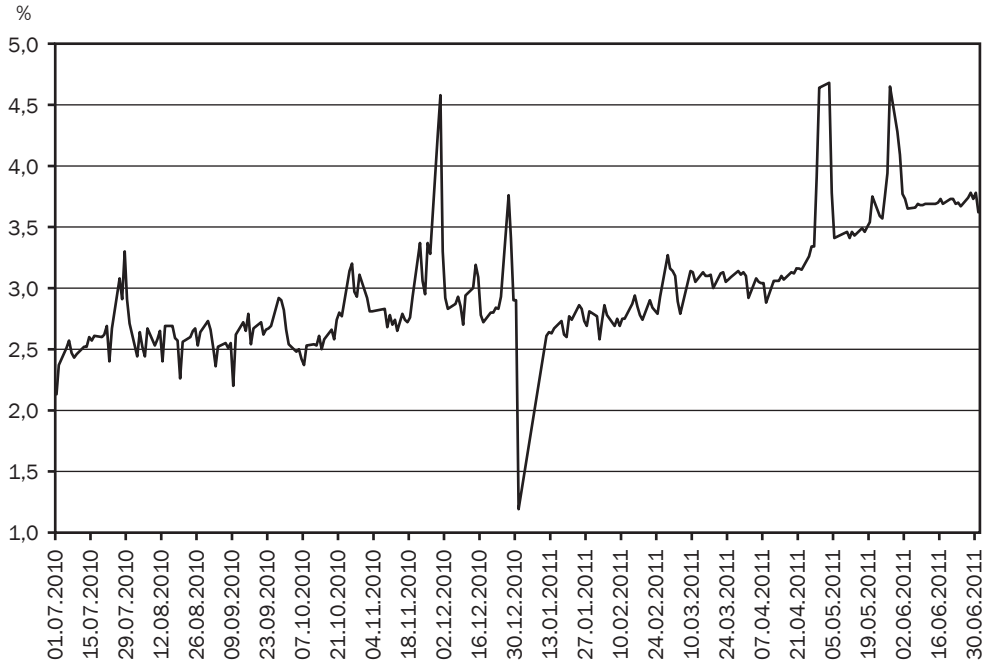
2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011
304,48	384,61	368,55	362,43	387,70

Источник: рассчитано автором по данным Банка России (http://www.cbr.ru).

Итак, очевидно, что в среднем объем мгновенной ликвидности находился примерно на одном уровне, как в кризис (с учетом принимаемых мер), так и после него, но при этом волатильность ставки MIACR и ее диапазон (от минимального до максимального значения) в посткризисный период значительно уже, чем в период кризиса (рис. 5).

Рисунок 5

Динамика ставки MIACR в 2010–2011 гг.



Источник: данные Банка России (http://www.cbr.ru).

Максимальное значение ставки — 4,68 %, при этом стандартное отклонение составляет 0,47, а максимальное увеличение — 3,93 раза.

Итак, резкие колебания ставок межбанковского рынка порождаются субъективными факторами — доверием банкиров друг к другу и общей паникой на мировых рынках. При этом видно, что государство в среднем способно погасить объективный фактор кризиса — дефицит ликвидности. Однако это не влияет на волатильность межбанковских ставок, поскольку, вдобавок к субъективным факторам, дополнительная ликвидность из-за сегментированности не предоставляется большей части банковской системы.

Система опорных банков

Проблема предоставления ликвидности на сегментированном межбанковском рынке решается введением опорных банков, с помощью которых обеспечивается доступ к источникам денежных средств для всех участников российской банковской системы через операции рефинансирования Банка России. Основными требованиями к опорным банкам со стороны регулятора могут быть:

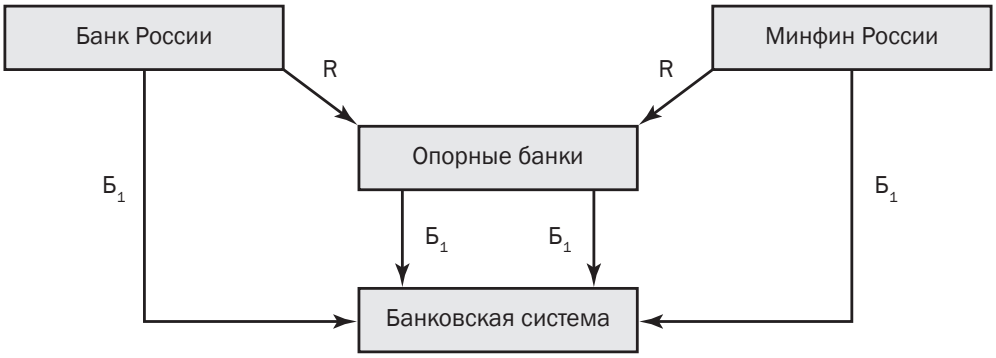
— высокий уровень финансовой устойчивости. Для его оценки может быть применена стандартная методика Банка России (Указание № 2005-У), однако имеет значение динамика — уровень устойчивости должен быть высоким на протяжении длительного периода, равного стратегическому горизонту ГДКП;

— достаточный объем высококачественного обеспечения, позволяющего опорному банку привлекать необходимую ликвидность от Банка России. Для оценки достаточности этого показателя можно использовать отношение привлеченных от Банка России средств к совокупной сумме потенциального обеспечения.

Рефинансирование банковской системы через опорные банки — прообраз трехуровневой банковской системы, но только прообраз, т. к. эта концепция не затрагивает системы расчетов через отделения Банка России и существующих правил лицензирования банковской деятельности. Рефинансирование через опорные банки можно представить в виде схемы (рис. 6).

Рисунок 6

Концепция рефинансирования через опорные банки



Источник: составлено автором.

R — базовая ставка, т. е. ключевая ставка, используемая для определения стоимости денежных средств заданной срочности и определяющая рекомендуемый уровень процентных ставок в экономике. Б1 — банковская ставка первого уровня.

Сущность опорного банка в том, что в кризисный момент через него восстанавливается ликвидность банковской системы: опорным банкам предоставляется дополнительная антикризисная ликвидность по базовой ставке, при этом возникает обязанность рефинансировать остальную банковскую систему по рекомендуемой ставке межбанковского кредитования (банковской ставке).

Такая обязанность может быть установлена:

— при помощи формально зафиксированного обязательства. При этом для опорного банка определяются критерии по группе экономического положения для банков-контрагентов и требованиям по объему и качеству обеспечения;

— путем предоставления соответствующего рефинансирования при наличии портфеля выданных ссуд по ставке Б1.

Поскольку у опорных банков всегда есть возможность предоставить высококачественное обеспечение, то устраняется проблема сегментированности в вопросах рефинансирования — все банки банковской системы теоретически могут получить рефинансирование от Банка России или участвовать в аукционах по размещению временно свободных средств бюджета. Однако если у них недостаточно качественного обеспечения или они не соответствуют критериям допуска к аукционам, они всегда могут рефинансироваться по фиксированной ставке (заданной регулятором) у опорных банков, вместо того чтобы привлекаться по спекулятивно высоким ставкам рынка МБК. Эта ставка заведомо выше рыночной, и в нормальных условиях, вне кризиса ликвидности, данная система влияет на рынок как ориентир (поскольку банки привлекают средства на рынке по более низким ставкам), не оказывая непосредственного воздействия.

Преимущество использования опорных банков в том, что они:

— полностью отвечают по обязательствам перед Банком России и Правительством России по предоставленной антикризисной ликвидности;

— фактически получают целевые средства на рефинансирование остальной банковской системы — эта ликвидность не может быть использована для кредитования опорными банками экономики. Предполагается, что опорные банки в силу широкого охвата рынка и достаточно большого объема источников средств имеют необходимое фондирование и/или могут привлечь существенный объем средств физических лиц при относительно небольшом повышении депозитных ставок;

— берут на себя риски и производят необходимую оценку по выдаваемым остальной банковской системе кредитам в рамках рефинансирования.

Регулятивные ставки

В условиях инфляционного таргетирования ключевая ставка играет роль сигнального маяка для ожиданий рынка, поэтому ее корректировка для сглаживания колебаний ставки межбанковского рынка не представляется возможной. Для этих целей нужны дополнительные, ограничивающие ставки, не являющиеся параметрами операций регулятора и служащие для экономического, а не административного воздействия на рыночные ставки. Для того чтобы регулятор получил возможность определять эти ограничивающие ставки, необходимо ввести систему специальных коэффициентов, корректирующих базовую ставку до нужной величины на каждом уровне регулирования. В качестве уровней регулирования можно выделить:

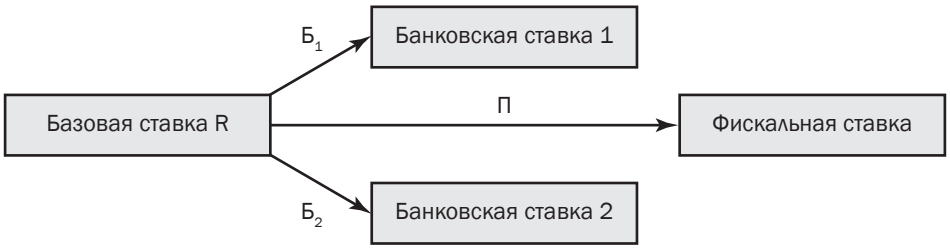
— межбанковский рынок как рынок мгновенной ликвидности;

— остальную экономику как рынок капитала и рынок среднесрочных и долгосрочных ссуд.

Концепция системы регулятивных ставок и их зависимости от базовой ставки может быть представлена в виде схемы (рис. 7).

Рисунок 7

Концепция регулятивных ставок



Источник: составлено автором.

R — базовая, или ключевая, ставка, операционный инструмент органов денежно-кредитного регулирования.

Б1 — банковский коэффициент первого уровня. По формуле R × Б1 определяется банковская ставка 1. Это банковская ставка первого уровня, ограничивающая максимальную цену размещения денежных средств на рынке МБК. Регулятивное ограничение носит фискальный характер: повышенной ставкой налога на прибыль организаций облагаются доходы по операциям МБК (в т. ч. РЕПО) в части превышения Банковской ставки 1. Опорные банки рефинансируют кредитные организации в рамках соответствующих программ по Банковской ставке 1.

Б2 — банковский коэффициент второго уровня. По формуле R × Б2 определяется банковская ставка 2. Это банковская ставка второго уровня, ограничивающая максимальную цену размещения денежных средств на рынке коммерческих ссуд. Регулятивное ограничение носит фискальный характер: повышенной ставкой налога на прибыль организаций облагаются доходы по операциям кредитования в части превышения Банковской ставки 2.

П — фискальный коэффициент. По формуле R × П определяется фискальная ставка. Это регулятивная ставка второго уровня, ограничивающая максимальную цену привлечения денежных средств на рынке коммерческих ссуд. Ограничение носит фискальный характер: расходами в целях уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль признаются процентные расходы по операциям привлечения денежных средств в части, не превышающей фискальную ставку.

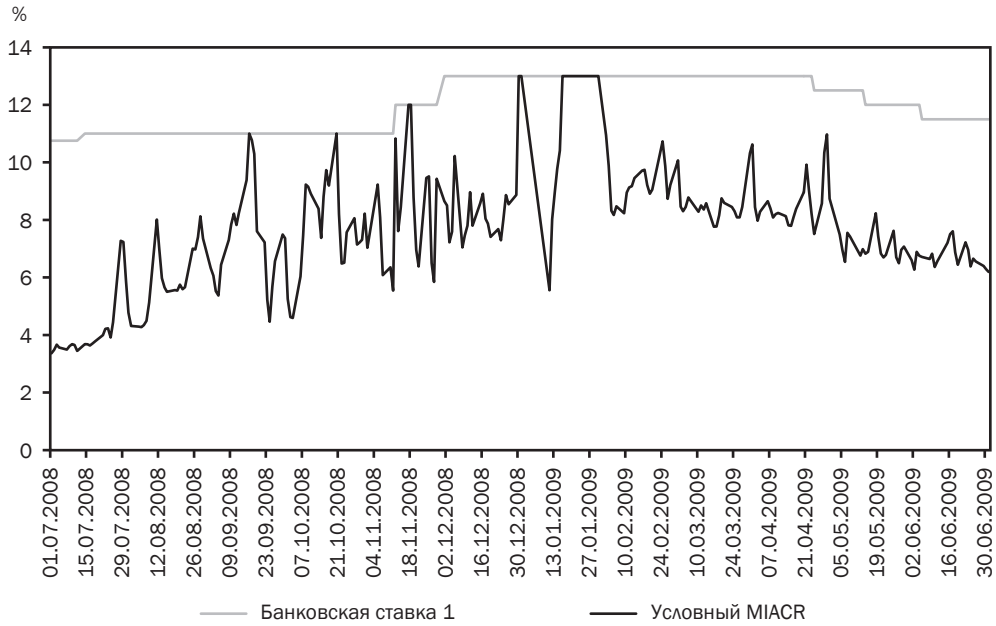
В условиях рассматриваемой системы рефинансирования введение ограничителя (Банковской ставки 1) приводит к следующему результату:

- В банковском секторе появляется источник ликвидности с фиксированной ценой. Поскольку опорные банки также получают ликвидность по фиксированной и более низкой цене от Банка России и Правительства России, у них есть возможность, снижая риски путем получения качественного обеспечения, рефинансировать остальные банки по этой ставке. При этом необязательно данная ставка будет самой низкой на межбанковском рынке.
- Прочий межбанковский рынок получает жесткий ориентир, оказывающий давление с помощью фискальных мер на максимальные ставки предложения. В результате резкие колебания ставки MIACR сглаживаются ввиду того, что они невыгодны банкам, проводящим размещение, а у банков, нуждающихся в дополнительной ликвидности, всегда есть возможность обратиться за рефинансированием в опорные банки.

В результате происходит коррекция ставок на межбанковском рынке в сторону понижения и ценовой шок ослабевает. Можно провести сценарный анализ с введением Банковской ставки 1 для рассмотренной выше ситуации со ставкой MIACR, исходя из предположения, что Банковская ставка 1 равна ставке рефинансирования в конкретный момент времени (рис. 8).

Рисунок 8

Сценарный анализ ставки MIACR в период с 1 июля 2008 г. по 1 июля 2009 г.



Источник: рассчитано автором.

В этом случае среднее значение ставки MIACR снижается с 8,15 до 7,70 %, т. е. на 0,45 п. п.; стандартное отклонение снижается с 3,73 до 2,16 %, т. е. на 1,57 п. п.; график из рис. 2 приобретает вид графика из рис. 5.

Использование процентных ставок в качестве операционного ориентира, как поступает большинство центральных банков развитых стран, направлено на снижение волатильности на рынке МБК. Управление осуществляется на регулярной основе, при этом в промежутках между принятием решений по ключевой ставке участники рынка могут быть уверены, что условия заимствования будут стабильными. При этом некоторые центральные банки дают вероятностные ориентиры по процентной политике, например Банк Норвегии и Федеральная резервная система США[11]. В предлагаемой системе регулятивных ставок управление ставками на рынке МБК упрощено по сравнению с классической схемой воздействия на рынок ключевой ставкой, поскольку у регулятора появляется возможность точечного воздействия на отдельный сегмент экономики — межбанковский рынок ссуд или рынок коммерческих ссуд, без изменения ключевых параметров ГДКП.

Формат статьи научного журнала не позволяет полностью раскрыть принципы работы регулятивных ставок для остальной экономики, однако показанный выше пример

[11] *См.: Bernanke B., Laubach T., Mishkin F., Posen A. Inflation Targeting: Lessons from the International Experience. — Princeton University Press, 1999.*

с использованием их для сдерживания спекулятивного роста ставок межбанковского рынка свидетельствует об эффективности этой системы.

Регулятивные ставки имеют значение для гибкого инфляционного таргетирования, т. к. они:

— обеспечивают единой базовой ставке роль устойчивого якоря для инфляционных ожиданий, поскольку ее корректировка мгновенно влияет на межбанковский рынок и на стоимость размещаемых в остальной экономике и привлекаемых из нее денежных средств;

— позволяют влиять на объемы кредитования экономики без совершения рыночных операций Банком России (за счет корректировки рентабельности и процентной маржи). Аналогичным образом можно влиять на объемы привлекаемых денежных средств. Таким образом, путем регулирования ликвидности в экономике через управление рентабельностью банковских операций достигается гибкость режима таргетирования — ГДКП может влиять на платежеспособный спрос;

— обеспечивают стабильное денежное предложение в межбанковском секторе в рамках системы рефинансирования через опорные банки, что придает дополнительную устойчивость перед внешними шоками.

Итак, внедрение гибкого инфляционного таргетирования в России требует проведения определенных реформ. В частности, для наиболее эффективного целеполагания необходимо выделить и рассматривать два вида целей, задаваемых на разные горизонты таргетирования, — стратегическую (равную парламентскому периоду) и операционную.

Кроме того, для решения проблемы сегментированности банковской системы в части рефинансирования может быть введена система ее рефинансирования через опорные банки, т. е. добавлена одна из характеристик трехуровневой банковской системы в существующую. В качестве меры, обеспечивающей гибкость операционного инструмента, предлагается введение единой базовой ставки для операций Банка России, а также системы регулятивных ставок. Система регулятивных ставок обеспечит Банку России возможность управления направлениями потоков денежных средств с межбанковского рынка краткосрочных ссуд на рынок коммерческих ссуд и депозитов за счет изменения рентабельности процентных операций путем повышенного налогообложения соответствующих превышений в рамках налога на прибыль. Кроме того, регулятивные ставки сдерживают спекулятивный рост процентных ставок по депозитам и кредитам и обеспечивают дополнительные доходы в бюджет со ссудных операций, проводимых по высоким ставкам, при этом не требуется существенных изменений налоговой системы.

Библиография

1. Кудрин, А. Л. Инфляция: российские и мировые тенденции // Вопросы экономики. — 2007. — № 10. — С. 4.
2. Чаркин, А. Мировой опыт инфляционного таргетирования // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 1. — С. 115.
3. Чаркин, А. Теоретические основы инфляционного таргетирования // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 1. — С. 103.
4. Bernanke, B., Laubach, T., Mishkin, F., Posen, A. Inflation Targeting: Lessons from the International Experience. — Princeton University Press, 1999.
5. Mishkin, F., Schmidt-Hebbel, K. Does Inflation Targeting Make a Difference? // NBER WP № w12876. — 2007.
6. Svensson, L. Evaluating Monetary Policy // From the Great Moderation to the Great Deviation: A Round-Trip Journey Based on the Work of John B. Taylor / Koenig, Evan, and Robert Leeson, eds. — Hoover Institution Press, 2009.

Ключевые слова:
математическое моделирование, оценка риска, платежеспособность, риск-менеджмент, страховой капитал

***Н. В. Стрельников**, аспирант кафедры мировой экономики Московского государственного лингвистического университета (**e-mail: nikorai@hotmail.co.jp**)*

Современные методы риск-менеджмента в страховой компании

Деятельность страховой компании, как и любого другого коммерческого предприятия, сопряжена с определенным риском. Располагая весьма широким полем хозяйствования, она вместе с тем лишена возможности иметь заданную долю участия на рынке, гарантированный доступ к финансовым, трудовым, информационным ресурсам. Кроме того, никто не может обеспечить ей фиксированные цены, устойчивость биржевых индексов, неизменность правовых норм и др. В этих условиях важным элементом системы управления, существенно влияющим на деятельность страховой компании, становится риск-менеджмент.

Основная задача риск-менеджмента в функциональном плане заключается в разработке мер, обеспечивающих максимизацию прибыли (достижение максимального результата) при условии минимизации убытков (расходов) за счет ослабления негативного воздействия рисков. В связи с этим при выборе бизнес-стратегии риск-менеджмент определяет основные источники прибыли, повышающие стоимость компании, а также риски, которые могут привести к снижению уровня ее доходности. Поскольку прибыль и риск взаимосвязаны, эффективность бизнес-стратегии проявляется при нахождении оптимального баланса. Обычно риск-менеджмент отрабатывает множество доступных и приемлемых вариантов. При этом проводится вертикальный и горизонтальный анализ доходов и расходов компании, в т. ч. их структуры и динамики. В зависимости от их оценки в случае необходимости осуществляется корректировка выбранной стратегии, разрабатываются способы достижения положительных показателей.

В общем виде источники прибыли и основные факторы риска страховой компании представлены в табл. 1.

Таблица 1

Факторы, влияющие на прибыль и риски страховой компании

Источники прибыли	Факторы риска
Доходы: — Страховые премии — Доход от инвестиций — Выплаты по перестрахованию — Взыскания (суброгация, арбитраж и др.)	— Недостаточность тарифов относительно убыточности страхового портфеля — Финансовые риски, в т. ч. кредитный, процентный, валютный, ликвидности, потери стоимости активов и др. — Неполучение платежей, предусмотренных договорами — Ответные иски
Расходы: — Страховые выплаты — Проценты и дивиденды — Перестраховочная премия — Консультационные расходы (аудит, маркетинг и др.) — Налоговые отчисления	— Недостаточность страховых резервов, кумуляция ущерба — Инфляционный риск — Потеря платежеспособности — Управленческие ошибки — Изменение законодательной базы

Источник: составлено автором по материалам статьи D. Erkens. Corporate Governance in the 2007–2008 Financial Crisis: Evidence from Financial Institutions Worldwide // Journal of Corporate Finance. Vol. 18. — 2012. — P. 389–411.

Основные источники доходов для страховщика — премии по договорам страхования и проценты от инвестирования резервных фондов. Что касается издержек, то они обусловлены главным образом выплатами страхового возмещения, дивидендов, перестраховочных премий. Кроме того, компании несут ряд других необходимых для функционирования издержек, в т. ч. расходы на лицензирование, оплату труда работников, аренду и оснащение помещений, маркетинговые исследования; транспортные, коммунальные издержки и др.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ РИСКА

Одна из основных особенностей страховых операций заключается в том, что их фактический итог заранее неизвестен. Он зависит от суммарного результата страховых случаев, происшедших в период действия значительного количества договоров. В связи с этим ключевой задачей риск-менеджмента при прогнозировании прибылей и убытков должно быть максимально точное определение вероятности неблагоприятного исхода.

Современные методы риск-менеджмента, в т. ч. и математическое моделирование, позволяют решать эту задачу более успешно. Совершенно очевидно, что эффективность страхования повышается, если вероятность прибыльности операций выше, чем вероятность убытков. Руководство компании в таком случае исходит из возможности оптимально сформировать объемы и виды резервных фондов в целях повышения финансовой надежности и в конечном счете обеспечения выживаемости компании.

Основной критерий для принятия решения о заключении договора на страхование или об отказе от него — уровень риска. Исходя из этого страховая компания прежде всего определяет объем капитала, который потребуется для погашения прогнозируемых убытков и выполнения принятых обязательств.

Единой общепризнанной и безупречной с точки зрения экономической эффективности методики в этой сфере пока не создано. Весьма широкое распространение

в страховой отрасли получила формула Крамера — Лундберга[1]. Однако она позволяет решать ограниченный круг задач. В качестве основного формула задает следующее условие: страховщик должен иметь резервный капитал $U(t)$, равный объему активов за вычетом обязательств и уставного капитала. Иначе говоря,

$$U(t) = u + ct - S(t),$$

где $U(t)$ — капитал компании в момент времени t;
u — уставной капитал;
ct — общий объем премий;
$S(t)$ — сумма всех страховых исков в момент времени t, которая рассчитывается по формуле $S(t) = \sum x_i$, где x_i — выплаты по i-му иску.

При этом делается важное наблюдение, что общее число страховых случаев в определенный период времени подчиняется закону распределения редких случайных событий Пуассона. Из формулы Крамера — Лундберга следует вывод, что страховщик остается платежеспособным, если объем собранных премий превышает объем выплат по страховым случаям. Следовательно, по сравнительной динамике премий и выплат можно достаточно точно рассчитать требуемый объем капитала.

Вместе с тем недостаток подхода, основанного на применении указанной формулы, — то, что в нем не учитываются дополнительные источники доходов компании, кроме премий. Это не позволяет спрогнозировать ситуацию, когда страховщик потерпит убытки, превышающие объем премий, при возможности восстановления резервного капитала. Также не рассчитывается уровень допустимого дефицита, при котором компания становится неплатежеспособной.

Бельгийский ученый Ж. Дэнэ определяет резервный капитал как разницу между стоимостью активов и обязательств[2]. Для избежания банкротства величина резервного капитала должна быть положительной:

$$K = \rho - L,$$

где K — резервный капитал;
ρ — стоимость активов;
L — стоимость обязательств.

Метод Ж. Дэнэ дает четкое представление о необходимом объеме капитала, однако он основывается только на текущих показателях стоимости активов и обязательств и не учитывает вероятность их изменения. Как показывает практика, превышение активов над обязательствами само по себе еще не гарантирует платежеспособности страховщика, поскольку вероятность получения дохода и убытков различна. В зависимости от уровня риска один и тот же объем резервного капитала может быть излишним или, наоборот, недостаточным.

Увеличение объема резервного капитала, естественно, повышает возможности урегулирования убытков, однако при этом одновременно снижается доходность акций и, соответственно, инвестиционная привлекательность компании. В связи с этим страховая компания всегда должна соблюдать определенный баланс, при котором обеспечивается достаточный уровень ее платежеспособности и доходности. Однако вопрос о критерии оптимального объема капитала Ж. Дэнэ оставляет открытым.

---

[1] *См.: Boikov A. The Cramer-Lundberg Model with Stochastic Premium Process // Theory of Probability and its Applications. Vol. 47. — 2003. — No. 3. — P. 490.*

[2] *См.: Dhaene J. et al. Modern Actuarial Risk Theory. — Springer Heidelberg, 2004. — P. 95.*

РАСЧЕТ КОЭФФИЦИЕНТА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Для расчета коэффициента платежеспособности представляется актуальным применение модели непрерывного роста активов, описанной австралийским математиком У. Флемингом[3]. Исходное положение заключается в том, что страховщик получает доход, принимая на себя обязательства контрагентов. Чем больше обязательств он примет, тем больше будет доход. Однако с ростом обязательств возникает риск, который, по закону Пуассона, возрастает по экспоненте. Задача страховщика заключается в выборе такого соотношения активов и обязательств (ликвидности), при котором итоговый результат операций оставался бы положительным.

Расчетные параметры для оценки платежеспособности — объем резервного капитала, представляющего разницу между активами и обязательствами, $X(t) = A(t) - L(t)$; отношение обязательств к резервному капиталу $L(t)/X(t)$ (леверидж пассивов) и отношение активов к резервному капиталу $A(t)/X(t)$ (леверидж активов). Эти параметры взаимосвязаны.

Представим $L(t)/X(t)$ как функцию. Тогда из формулы $X(t) = A(t) - L(t)$ следует:

$$X(t)/X(t) = A(t)/X(t) - L(t)/X(t);$$
$$1 = A(t)/X(t) - L(t)/X(t);$$
$$A(t)/X(t) = 1 + L(t)/X(t);$$
$$A(t)/X(t) = 1 + f. \qquad (1)$$

Теперь определим искомый коэффициент платежеспособности, воспользовавшись формулой У. Флеминга. Формула выглядит следующим образом:

$$S(t) = P(1 + f)^2\sigma_p^2 + Cf^2\sigma_c^2/2Cf(1 + f)\sigma_p\sigma_c; \qquad (2)$$
$$S(0) = -(\sigma_p^2 - 2\sigma_p\sigma_c)/\sigma^2; \qquad (3)$$
$$\sigma^2 = \sigma_p^2 + \sigma_c^2 - \sigma_p\sigma_c, \qquad (3.1)$$

где $S(t)$ — текущий коэффициент платежеспособности;
$S(0)$ — минимально допустимый уровень платежеспособности;
P — объем премий;
C — объем убытков;
$1 + f = A(t)/X(t)$ — отношение активов страховщика к объему резервного капитала (леверидж активов);
$f = L(t)/X(t)$ — отношение обязательств страховщика к объему резервного капитала (леверидж пассивов);
σ_p^2 — дисперсия страховых премий $P(t)$;
σ_c^2 — дисперсия страховых выплат $C(t)$;
σ_p — среднеквадратическое отклонение $P(t)$;
σ_c — среднеквадратическое отклонение $C(t)$.

В отличие от традиционного метода расчета коэффициента платежеспособности как соотношения величины активов и пассивов ($S = A/L$), метод У. Флеминга (2) включает в расчет показатели риска — леверидж и дисперсию. Леверидж отражает степень превышения обязательств над резервным капиталом. Высокий коэффициент левериджа означает низкую обеспеченность обязательств капиталом и высокий риск убытков. Дисперсия σ^2 определяет величину отклонения случайной величины от ожидаемого

[3] *См.: Optimal Insurance Risk Models with Minimum Consumption Criteria // Australian Economic Papers. Vol. 44. — 2005. — No. 4. — P. 314.*

значения: чем больше диапазон колебаний прибылей и убытков, тем ниже прогнозируемость результатов и, соответственно, выше риск операций.

Дисперсия рассчитывается по стандартной формуле как разница между математическим ожиданием квадрата случайной величины и квадратом математического ожидания случайной величины:

$$\sigma^2(X) = M[X - M(X)]^2 = M(X^2) - M^2(X); \quad (4)$$

$$M(X) = \sum x_i p_i; \quad (4.1)$$

$$M(X^2) = \sum x_i^2 p_i, \quad (4.2)$$

где $\sigma^2(X)$ — дисперсия случайной величины X;
$M(X)$ — математическое ожидание случайной величины;
x_i — значение случайной величины в момент времени i;
p_i — вероятность получения определенного значения случайной величины в момент времени i.

Среднеквадратическое отклонение σ рассчитывается на основании дисперсии:

$$\sigma(X) = \sqrt{\sigma^2(X)}. \quad (4.3)$$

Минимальный коэффициент платежеспособности $S(0)$ представляет собой отношение дисперсии доходов, за счет которых погашаются убытки, к величине общего риска, равного сумме дисперсий страховых премий и выплат за вычетом стандартного отклонения (3.1).

Приближение текущего коэффициента платежеспособности $S(t)$ к минимально допустимому $S(0)$ означает, что выплаты превышают доходы, объем резервного капитала сокращается, возникает угроза банкротства. В свою очередь, значительное превышение контрольного значения коэффициента платежеспособности также препятствует развитию компании. В этом случае компания, стремясь снизить уровень риска, неоправданно расширяет резервный капитал в ущерб доходности.

Поскольку с течением времени уровень премий и убытков изменяется, для адекватного отражения уровня риска требуется периодический перерасчет показателей дисперсии и коэффициента платежеспособности с учетом обновляющихся данных.

ОЦЕНКА РИСКА НА ПРИМЕРЕ ЗАПАДНОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Рассмотрим использование данного метода оценки риска на примере компании American International Group, Inc. (AIG). В качестве статистической базы нами были использованы данные баланса за 2003–2010 гг., характеризующие современный этап деятельности компании.

Необходимо отметить, что на протяжении многих лет компания AIG была лидером американского рынка по объему предоставляемых услуг, уровню капитализации и темпам роста. Она осуществляла широкий спектр страховых операций, включая страхование имущества и ответственности, жизни, финансовых обязательств; пенсионное обеспечение. Диверсифицированный страховой портфель позволил компании получить наивысший рейтинг надежности AAA. Вместе с тем возрастание уровня риска страхового портфеля в течение ряда последних лет привело к крупным убыткам, что обусловило необходимость пересмотра методов оценки риска и реорганизации системы риск-менеджмента.

Для определения основного источника убытков компании необходимо обратиться к структуре ее активов и пассивов (табл. 2).

Таблица 2

Структура и динамика доходов и расходов компании AIG в 2003–2010 гг.

	2003	2005	2007	2008	2010
Доходы (*P*), $млн					
В т. ч. премии:					
— по страхованию имущества и ответственности	35 031	41 872	45 682	45 703	44 965
— по страхованию жизни, включая пенсионное обеспечение	23 496	29 400	33 627	37 802	14 922
— по страхованию финансовых обязательств	1182	4276	1089	342	527
Всего	59 709	75 548	80 398	83 847	60 414
Доходы от инвестиционной деятельности	15 508	22 584	28 619	12 222	20 930
Доходы, всего	75 217	98 132	109 017	96 069	81 344
Относительная доля премий в общем объеме доходов, %, в т. ч. премии:					
— по страхованию имущества и ответственности	58,6	55,4	56,8	54,5	74,4
— по страхованию жизни, включая пенсионное обеспечение	39,3	38,6	41,8	45,0	24,6
— по страхованию финансовых обязательств	2,0	6,0	1,4	0,45	1,0
Динамика прироста премий, %, в т. ч. премии:					
— по страхованию имущества и ответственности		19,5	9,1	0,0	−1,6
— по страхованию жизни, включая пенсионное обеспечение		25,1	14,3	12,4	−60,5
— по страхованию финансовых обязательств		261,8	−74,5	−68,6	54,0
Убытки (*C*), $млн					
В т. ч. выплаты:					
— по договорам страхования имущества и ответственности	22 872	33 091	29 982	35 557	27 867
— по договорам страхования жизни	23 162	30 620	36 188	35 085	31 219
— по договорам страхования финансовых обязательств	643	225	11 472	28 602	279
Всего	46 677	63 936	77 642	99 244	59 365
Убытки от инвестиционной деятельности	43	218	3592	43 192	37
Расходы, всего	46 720	64 154	81 234	142 436	59 402
Относительная доля убытков в общем объеме доходов, %, в т. ч. выплаты:					
— по страхованию имущества и ответственности	51,6	51,8	45,9	38,6	40,4
— по страхованию жизни, включая пенсионное обеспечение	46,0	47,8	51,6	46,6	50,9
— по страхованию финансовых обязательств	2,4	0,4	2,5	14,8	8,7
Динамика прироста выплат, %, в т. ч. выплаты:					
— по страхованию имущества и ответственности		44,7	−9,4	18,6	−21,6
— по страхованию жизни, включая пенсионное обеспечение		32,2	18,1	−3,0	−11,0
— по страхованию финансовых обязательств		−65,0	4998,7	149,3	−99,0
Активы (*A*), $млн	675 602	853 051	104 8361	860 418	683 443
Обязательства (*L*), $млн	606 180	766 867	964 604	807 708	569 770
Резервный капитал (*A* − *L*), $млн	69 422	86 184	83 757	52 710	113 673

Источник: рассчитано автором по AIG Financial Reports, Form 10-K, 2003-2010 / American International Group (http://www.aigcorporate.com/investors/annualreports_proxy.html).

Из данных табл. 2 видно, что на протяжении всего рассматриваемого периода компания AIG поддерживала положительный баланс. Даже в кризисный год ее активы превышали объем обязательств. В структуре активов и пассивов по состоянию на 2008 г. около 75 % активов компании составляли инвестиции фондов рискового страхования и страхования жизни, а остальное — нестраховые активы. Со стороны пассивов более 50 % обязательств составляли страховые суммы по договорам страхования, около 20 % —

финансовые обязательства, 17 % — кредитная задолженность, 5 % — обязательства по страхованию банковских вкладов. При этом убыточность активов в 2003–2008 гг. равнялась в среднем 75 % для рискового страхования, 90 % — для страхования жизни и 150 % — для финансового страхования.

Что касается структуры доходов и расходов, в 2003 г. на страхование имущества приходилось 58 % всех собранных премий, около 40 % составляли премии по страхованию жизни, 2 % — по финансовому страхованию. В последующие годы операции финансового страхования и страхования жизни получили приоритет, их доля в портфеле компании продолжала расти, что объясняется более высоким спросом на них и большими возможностями для получения инвестиционного дохода, несмотря на их высокую убыточность.

Заметим, что убыточность операций по финансовому страхованию первоначально снижалась. Например, в 2003–2005 гг. выплаты снизились на 65 %, в то время как сбор премий увеличился практически в два раза относительно показателей 2003 г. Однако в 2007 г. в результате кризиса ипотечного кредитования в США убыточность операций финансового страхования резко повысилась. По сравнению с 2005 г. объем выплат возрос в 50 раз — с $225 млн в 2005 г. до $11,4 млрд в 2007 г. В 2008 г. объем выплат возрос еще в 2,5 раза — до $28 млрд. Кроме того, наблюдался эффект кумуляции убытков. Поскольку часть страхового фонда была инвестирована в ипотечные облигации, обесценившиеся в результате кризиса, компания понесла дополнительные убытки — более $43 млрд, а общие убытки компании составили более $99 млрд, что сопоставимо с объемом акционерного капитала компании на тот момент.

Таким образом, можно заключить, что основным источником финансовых потерь компании AIG послужили застрахованные финансовые активы, в частности облигации, представлявшие кредитные риски.

Особенность финансового страхования заключается в том, что оно осуществляется с помощью свободно обратимых свопов кредитного дефолта. По условиям свопа эмитент (страховщик) принимает на себя обязательство возместить сумму выданного кредита третьей стороне в случае невозможности его погашения должником в обмен на премию. Кредитор выпускает на выданный объем кредитов облигации с определенным кредитным рейтингом для приобретения их инвестиционными компаниями, специально создаваемыми для этих целей (*англ. — special purpose vehicle, SPV*). Инвестиционные компании покупают облигации и составляют на их основе свой рисковый портфель. Они также стремятся поддержать высокий рейтинг, поэтому приобретают свопы кредитного дефолта страховых компаний для покрытия собственного финансового риска. Ожидаемый риск страховщика равен $[p(n) - p(m)] > 0$ — вероятности, с которой должник не сможет выплатить долг. Если должник не выплачивает долг, страховщик обязуется компенсировать инвестиционной компании убытки, которые представляют собой разницу между рыночной стоимостью облигации $p(m)$ и номинальной стоимостью $p(n)$. Таким образом, по содержанию своп кредитного дефолта представляет собой страховой контракт, а по форме исполнения — опцион пут с присущими ему рисками: покупатель свопа рискует только уплаченной премией, в то время как продавец (страховщик) — всей стоимостью контракта.

При операциях со свопами в AIG широко применялся метод хеджирования: выпуская свопы на кредитный портфель, компания приобретала казначейские облигации на ту же сумму, благодаря чему получала прибыль даже в случае убытков по свопам и оставляла возможности для увеличения страхового портфеля. Такие операции были эффективны, пока курсы облигаций и свопов были сопоставимы: в начале 2000-х гг., когда компания начала проводить операции со свопами, ставка по казначейским облигациям составляла 1,85 %, а спред свопов — 300 п. п. Однако в период кризиса 2008 г. в результате массовых невозвратов кредитов спреды свопов выросли в 10 раз — почти

до 3000 п. п.[4], тогда как ставки по казначейским облигациям упали до 0,31 %, и доходы от них уже не могли погасить убытки от свопов. Управляющий директор AIG тогда назвал сложившуюся ситуацию «полной неожиданностью». Вместе с тем анализ с использованием коэффициента платежеспособности на основе дисперсии премий и выплат прямо указывает на прогрессирующее увеличение уровня риска страхового портфеля AIG в период, предшествующий кризисному.

Рассчитаем коэффициент платежеспособности, используя данные табл. 2. Сначала необходимо определить дисперсию доходов. Используем формулы (4.1) и (4.2) для вычисления математического ожидания. Вероятность получения страховых премий каждого года считаем неизменной в течение всего исследуемого периода (5 лет), поэтому математическое ожидание доходов равно:

$$M(X) = 59709 \times 0{,}2 + 75548 \times 0{,}2 + 80398 \times 0{,}2 + 83847 \times 0{,}2 + 60414 \times 0{,}2 = 71983;$$

$$M(X^2) = 59709^2 \times 0{,}2 + 75548^2 \times 0{,}2 + 80398^2 \times 0{,}2 + 83847^2 \times 0{,}2 + 60414^2 \times 0{,}2 = 5283334839.$$

Вернемся в формулу (4). Подставив вычисленные значения M, получаем:

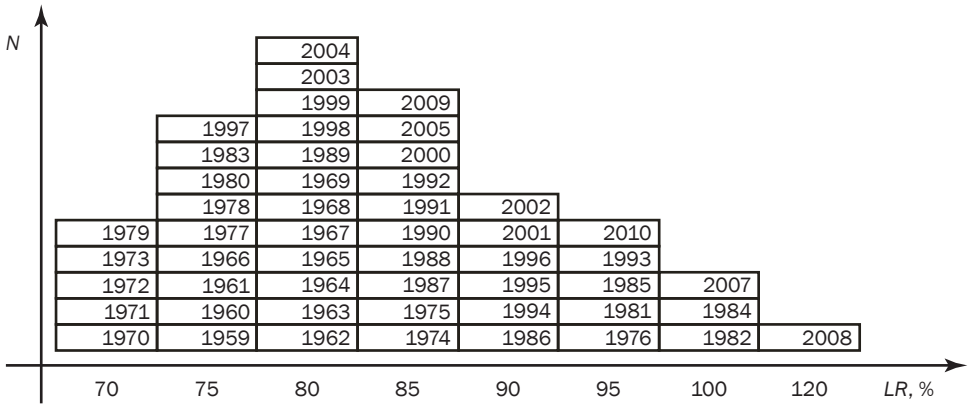
$$\sigma^2 = 5283334839 - 71983^2 = 101753756;$$

$$\sigma = 10087.$$

Проделаем те же операции с данными по убыткам. Как мы указывали выше, вероятность убытков определяется частотой страховых случаев. Для ее вычисления воспользуемся статистической базой среднегодовой убыточности страховых портфелей американских компаний, предоставленной Ассоциацией страховых надзоров США, а также данными результатов деятельности компании AIG. Данные об убыточности за 1959–2010 гг., сгруппированные по величине, представлены на рис. 1.

Рисунок 1

Среднегодовая убыточность страховых портфелей компаний США в 1959–2010 гг.



Примечание: N — число страховых случаев, LR — убыточность, рассчитываемая как отношение общей суммы страховой премии к сумме выплат.
Источник: составлено автором по данным AIG Financial Reports, Form 10-K, 2003-2010 / American International Group (http://www.aigcorporate.com/investors/annualreports_proxy.html); NAIC Insurance Profitability Reports — Nationwide Statistics / National Association of Insurance Commissioners (http://www.naic.org/store_pub_statistical.htm#profitability).

[4] *См.: Credit Default Swap Bid/Ask Rate Online Statistics (http://www.google.com/finance?q=MUTF:FLSMX).*

Разделив общее количество случаев на число случаев с конкретной величиной убыточности, получаем вероятность убытков. Результаты расчетов приведены в табл. 3.

Таблица 3

Вероятность убытков в зависимости от их величины

Убыточность страхового портфеля, %	70	75	80	85	90	95	100	120
Число случаев	5	9	12	10	6	5	3	1
Вероятность, %	9,8	17,7	23,5	19,6	11,7	9,8	5,9	2,0
Общее число случаев	51							

Источник: рассчитано автором по данным рис. 1.

Сопоставим полученную вероятность с показателями убыточности страхового портфеля AIG в 2003–2010 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Убыточность страхового портфеля AIG и ее вероятность в 2003–2010 гг.

	2003	2005	2007	2008	2010
Убыточность страхового портфеля, %	77	84	96	119	98
Вероятность, %	27,5	43,1	21,5	2,0	5,9

Источник: рассчитано автором на основании данных табл. 2 и 3.

Воспользуемся полученными данными для расчета математического ожидания и дисперсии убытков:

$M(X) = 62414;$
$M(X^2) = 4042185512;$
$\sigma^2 = 146723054;$
$\sigma = 12113.$

Расчеты коэффициента левериджа активов и пассивов AIG представлены в табл. 5.

Таблица 5

Леверидж активов и пассивов AIG в 2003–2010 гг.

	2003	2005	2007	2008	2010
Леверидж пассивов $f = L/X$	8,73	8,90	11,52	15,32	5,01
Леверидж активов $1 + f = A/X$	9,73	9,90	12,52	16,32	6,01

Источник: рассчитано автором.

Наконец, подставим показатели доходов, расходов, дисперсии и левериджа в формулу (2). Для 2003 г. получаем:

$$S(t) = 59709 \times 9{,}73^2 \times 101753756 + 8{,}73^2 \times 146723054/2 \times 8{,}73 \times 9{,}73 \times \times 14672305 = 1{,}25.$$

Аналогично рассчитываются коэффициенты и для последующих лет.

Минимально допустимый коэффициент платежеспособности согласно формуле (3) равен:

$$S(0) = 101753756 - 2 \times 10087 \times 12113/101753756 + 146723054 - 10087 \times \times 12113 = 1{,}13.$$

Результаты расчетов коэффициента платежеспособности приведены в табл. 6.

Таблица 6

Динамика коэффициента платежеспособности компании AIG в 2003–2010 гг.

	2003	2005	2007	2008	2010
$S(t)$	1,25	1,20	1,12	0,91	1,12
$S(0)$	1,12				

Источник: рассчитано автором.

Как видно из табл. 6, первоначально компания поддерживала высокий коэффициент, однако в последующие годы он начал снижаться и в 2007 г. сравнялся с минимально допустимым показателем. Это должно было послужить сигналом для руководства к сокращению рисковых операций, в частности к закрытию наиболее убыточных позиций по кредитным свопам. Однако структура страхового портфеля изменена не была. Последующие же убытки привели к падению коэффициента ниже допустимого минимума, что обусловило ситуацию, близкую к банкротству.

Таким образом, можно заключить, что руководство компании на фоне позитивной динамики рынка имело чрезмерно оптимистические прогнозы роста премий, а риск убытков недооценивался. Недооценка риска произошла еще и потому, что не учитывалась обратная зависимость между инвестиционным доходом и страховыми выплатами. С возрастанием выплат по контрактам страхования кредитного дефолта стоимость застрахованных облигаций, наоборот, падала. Это привело к пересмотру условий страховых контрактов, потребовало внесения дополнительного залога со стороны компании, что подорвало финансовую стабильность AIG.

Финансовая помощь правительства, оказанная для урегулирования убытков, улучшила положение компании, однако не решила всех проблем. Для возвращения кредита пришлось распродать значительную часть активов. Так, в 2010 г. AIG продала подразделение по страхованию жизни AIG Life, что вызвало двукратное падение курса акций. Для поддержания котировок руководством был произведен обратный выкуп акций на сумму $1 млрд, однако несмотря на принимаемые меры финансовое положение компании все еще далеко от оптимального.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПО ПОВЫШЕНИЮ НАДЕЖНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ

Необходимо отметить, что в США и в ряде других стран наряду с адресной разовой помощью компаниям в настоящее время принимаются и другие меры, призванные повысить финансовую надежность страховщиков. Они включают в себя предоставление дополнительного финансового обеспечения, введение дополнительного контроля над страховыми компаниями, регулирование рынка отдельных страховых услуг, в частности финансового страхования.

Так, министерством финансов совместно с Федеральной резервной системой (ФРС) была разработана антикризисная программа (Troubled Asset Relief Program — TARP), предусматривающая выкуп акций и долговых обязательств финансовых и производственных компаний и предоставление финансовых гарантий. Необходимо отметить при этом, что ФРС изначально создавалась для регулирования банковского сектора, однако ее уставом предусматривается также «финансирование любой организации или частного лица, если того требуют обстоятельства»[5]. Объем антикризисного фонда ФРС в настоящее время составляет $700 млрд.

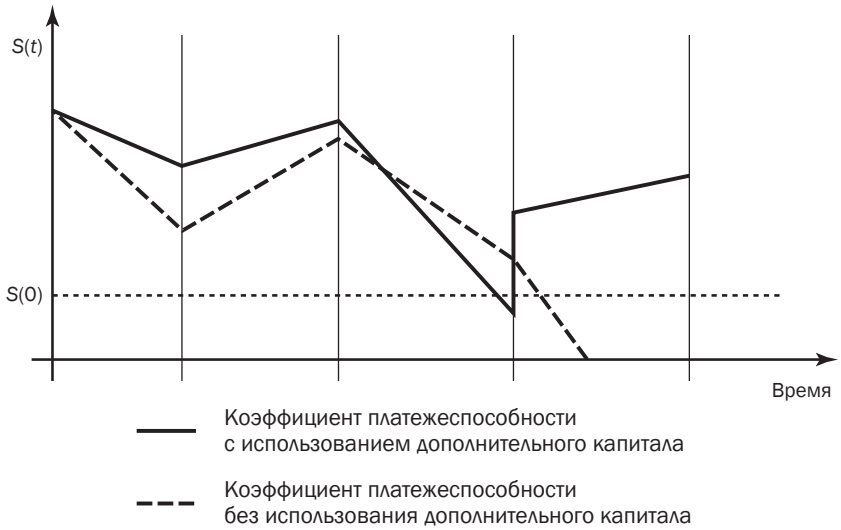
[5] *Federal Reserve Act § 13 (3), 12 U.S.C. § 343.*

Страховые компании могут заключить специальные договоры с ФРС на случай возникновения убытков, угрожающих их устойчивости. Наиболее распространенная форма такого договора — выпуск обратимых облигаций или опционов пут, которые в случае крупных убытков обмениваются на акционерный капитал и тем самым обеспечивают компанию ликвидными средствами. Одновременно расширяется и страховая емкость, поскольку стоимость выпущенных обратимых облигаций включается в состав страхового капитала. Необходимо отметить также, что облигационные контракты заключаются на отлагательных условиях, вступающих в силу только при наступлении убытков по страховому случаю. Таким образом, страховщик уплачивает кредиторам проценты по сумме фактически занятых средств, а не всего контракта, что весьма выгодно с точки зрения издержек.

Важная особенность использования обратимых облигаций в качестве дополнительного капитала — рыночный механизм их применения. Компании сами задают требуемый объем капитала и условия его предоставления, привязывая котировки облигаций непосредственно к курсу акций или коэффициенту платежеспособности $S(t)$. Исполнение договора при этом происходит автоматически при падении коэффициента ниже контрольного уровня $S(0)$.

Рисунок 2

Динамика коэффициента платежеспособности при использовании дополнительного капитала



Источник: рассчитано автором.

Как видно из графика, в случае наступления убытков коэффициент платежеспособности компании, не располагающей возможностями для привлечения дополнительного капитала, сокращается без возможности его увеличения. Напротив, в случае с наличием дополнительного капитала при падении коэффициента ниже критического уровня капитал инвестируется в акции. Тем самым обеспечивается спрос, курс акций растет, платежеспособность поддерживается на приемлемом уровне.

Таким образом, подверженность страховых компаний финансовым рискам настоятельно выдвигает задачу дальнейшего совершенствования системы риск-менеджмента, проведения анализа страхового портфеля на основе современных методов оценки риска, в т. ч. расчета коэффициента платежеспособности. Все более актуальным становится постоянное отслеживание характера, масштабов

и последствий рисков, начиная с момента их первичных проявлений. Большое значение приобретают также наличие дополнительного капитала, точность его расчета и его рациональное использование. Существенному повышению финансовой надежности страховых компаний способствуют осуществление контроля, предоставление кредитов, финансовых гарантий, а в отдельных случаях и адресной финансовой помощи со стороны государства.

Внедрение рассмотренных в статье методов риск-менеджмента в российских страховых компаниях, по мнению автора, будет способствовать повышению надежности и качества страховых услуг, даст возможность существенно расширить спектр страховых операций.

Библиография

1. Dhaene, J., et al. Modern Actuarial Risk Theory (2nd Edition). — Springer Heidelberg, 2009. — 399 p.
2. Graham, B., Dodd, D. Securities Analysis (6th Edition). — McGraw-Hill, 2008. — 766 p.
3. Hans, B. Mathematical Methods in Risk Theory (2nd Edition). — Springer Heidelberg, 2005. — 222 p.
4. Hull, J. C. Options, Futures and Other Derivatives (6th Edition). — Prentice Hall, 2008. — 816 p.
5. Boikov, A. The Cramer-Lundberg Model with Stochastic Premium Process // Theory of Probability and its Applications. Vol. 47. — 2003. — No. 3. — P. 489–493.
6. Erkens, D. Corporate Governance in the 2007–2008 Financial Crisis: Evidence from Financial Institutions Worldwide // Journal of Corporate Finance. Vol. 18. — 2012. — P. 389–411.
7. Fleming, W. Optimal Investment Models with Minimum Consumption Criteria // Australian Economic Papers. Vol. 44. — 2005. — No. 4. — P. 307–321.
8. Goldstein, M. The Mortgage Mess Spreads // BusinessWeek. — 2007. — March. — P. 19–24.
9. Philippe, A. Application of Coherent Risk Measures to Capital requirement in Insurance // North American Actuarial Journal. Vol. 3. — 1999. — No. 2. — P. 11–25.
10. Wettenchwiler, K. Some Actuarial Aspects of a Risk Business // South African Actuarial Journal. — 1971. — June. — P. 22–43.
11. AIG Financial Reports, Form 10-K, 2002–2010 [Электронный ресурс] / American International Group. — Режим доступа: http://www.aigcorporate.com/investors/annualreports_proxy.html.
12. Congressional Oversight Panel. The AIG Rescue, Its Impact on Markets and the Government's Exit Strategy, Washington D.C., June, 2010.
13. Google Finance. Stock Market Quotes, News, Currency Conversion Rates [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.google.com/finance.
14. NAIC Insurance Profitability Reports — Nationwide Statistics [Электронный ресурс] / National Association of Insurance Commissioners. — Режим доступа: http://www.naic.org/store_pub_statistical.htm#profitability.

Ключевые слова:
финансовый контроль,
природа контроля, система контроля,
государственное управление,
ревизионные органы

***Л. Н. Овсянников**, к. э. н.,*
вед. науч. сотр. Центра бухгалтерского учета, аудита
и государственного финансового контроля НИФИ ГУМФ
*(**e-mail: lovsyannikov@nifi-gumf.ru**)*

Природа финансового контроля

В условиях экономического кризиса, который, по довольно распространенному мнению, не только не завершился, но может развернуться с новой силой, обострилось понимание необходимости и полезности умелого использования хорошо известных рычагов влияния государства на положение дел в финансовой сфере. К их числу относится финансовый контроль, прежде всего его государственная ветвь.

Наглядным свидетельством такого понимания на уровне мирового сообщества стало принятие в конце 2011 г. сессией Генеральной ассамблеи ООН резолюции о влиянии финансового контроля на качество государственного управления. Этим документом ООН признала «важную роль высших ревизионных учреждений в повышении эффективности, подотчетности, результативности и прозрачности государственного управления, что способствует достижению национальных целей и приоритетов в области развития, а также согласованных на международном уровне целей в области развития, в том числе сформулированных в Декларации тысячелетия»[1].

Выделим сразу же два принципиальных момента. Во-первых, в резолюции роль высших ревизионных учреждений представлена не как нечто новое, впервые открытое. Она рассматривается на фоне существующего опыта контроля, усилий Международной организации высших ревизионных учреждений (The International Organization of Supreme Audit Institutions — INTOSAI) и значения ее основополагающих документов: Лимской декларации руководящих принципов контроля 1977 г. и Мексиканской декларации независимости высших ревизионных учреждений 2007 г.

Во-вторых, резолюция имеет четко выраженную практическую направленность. Государствам — членам ООН рекомендовано развивать независимый финансовый контроль; применять принципы, изложенные в Лимской и Мексиканской декларациях, в соответствии со своими национальными институциональными структурами; продолжать и укреплять сотрудничество с INTOSAI. Это будет способствовать «обеспечению

---

[1] *Резолюция Генеральной ассамблеи Организации Объединенных Наций № A/RES/66/209 «Содействие повышению эффективности, подотчетности, результативности и прозрачности государственного управления путем укрепления высших ревизионных учреждений» от 22 декабря 2011 г. / Официальный сайт Контрольно-счетной палаты Москвы (http://www.ksp.mos.ru/ru/info/communications_board/index.php?id_4=18447).*

эффективности и результативности сбора и использования государственных средств на благо граждан»[2].

Высшие ревизионные учреждения — это счетные палаты и аналогичные им органы государственного финансового контроля (ГФК), создаваемые, как правило, парламентами стран для контроля за исполнением бюджетов и соблюдением правил других государственных расходов. Для того чтобы понять, почему и каким образом эти учреждения могут эффективно влиять на характеристики государственного управления, надо обратиться к вопросу о природе финансового контроля.

Теория и практика различают несколько разновидностей финансового контроля: государственный и муниципальный, внутриорганизационный (или внутрикорпоративный), общественный, аудит. Развиты они в разной степени, решают конкретные задачи специфической направленности, но одинаковы по своей сути, поскольку имеют единую природу. Именно природой финансового контроля определяются его экономические и правовые возможности, позволяющие высшим ревизионным учреждениям (в отечественной терминологии — органам ГФК) играть роль, признанную за ними мировым сообществом.

Природа любого явления есть выражение сущности, конгломерат его основных свойств. Общеизвестно, к примеру, что наука на протяжении столетий постоянно исследует природу власти, как в историческом плане, так и в современных проявлениях. Изучая ее феномен, ученые пришли к однозначному осознанию ее объективной необходимости. Одновременно они стремятся понять причины крайностей властных проявлений, найти способы наиболее конструктивного взаимодействия общества и государственных органов.

Забота мировой общественности о повышении роли финансового контроля в государственном управлении предполагает адекватное действительности понимание его природы. Между тем исследователи уделяют этому аспекту явно недостаточное внимание. В специальной литературе его либо вовсе игнорируют, либо предлагают трактовки, слабообоснованные научно и малопригодные для совершенствования на практике.

Такое отношение не способствует решению задач, стоящих перед органами ГФК. Понимание природы финансового контроля, ее содержания и особенностей — объективное условие укрепления высших, а также и других ревизионных учреждений, роста их конструктивного влияния на контролируемую деятельность и благодаря этому на экономическую политику государства в целом.

ТАК НАЗЫВАЕМАЯ КОНТРОЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ ФИНАНСОВ

Тема статьи не обязывает автора предметно рассматривать взгляды тех коллег, которые не интересуются природой финансового контроля. Но поскольку их немало, в общем плане следует заметить, что попытки определить сущность и задачи контроля, построить его концепцию, классифицировать методы, ранжировать проблемы и т. п. без исследования природы явления выглядят недостаточно обоснованными. Хотя сами по себе такие попытки могут быть в большей или меньшей степени содержательными, им явно недостает того, что делает научный анализ доказательным, — аргументированного представления сущности явления.

Если же обратиться непосредственно к предмету нашего интереса, то оказывается, что наиболее распространенная (или одна из наиболее распространенных) версия природы финансового контроля основана на подходе, унаследованном от советских времен. Чаще всего его представляют как научно обоснованный и формулируют это

---

[2] *Резолюция Генеральной ассамблеи Организации Объединенных Наций № A/RES/66/209 «Содействие повышению эффективности, подотчетности, результативности и прозрачности государственного управления путем укрепления высших ревизионных учреждений» от 22 декабря 2011 г. / Официальный сайт Контрольно-счетной палаты Москвы (http://www.ksp.mos.ru/ru/info/communications_board/index.php?id_4=18447).*

с высокой степенью определенности. «Современная теория финансов рассматривает финансовый контроль как форму реализации контрольной функции финансов», а «основу контрольной функции финансов составляет движение финансовых ресурсов как в фондовой, так и нефондовой формах»[3].

На самом деле современная теория финансов вовсе не единодушна в понимании того, что некоторые исследователи именуют функциями финансов. «Правильнее было бы считать, что никаких функций у финансов нет, а просто они, как одна из форм денежных отношений, опираются на присущие деньгам функции. ...Введение в научный оборот термина “функции финансов” какого-то существенного значения ни для теории, ни для практики финансов не имеет, а, говоря точнее, вносит даже определенную путаницу, поскольку вводит в оборот “избыточные сущности”. А если попроще, то это — имитация науки, подмена реального анализа словесными новациями»[4].

Попытки признать наличие у финансов неких функций означают приписывание им свойств, которых у них быть не может. Их происхождение и распространение относятся к тем временам, когда выяснилось, что даже в условиях централизованного планирования построить социализм без денежных отношений и их вариаций (цены, кредиты, облигации и т. д.) невозможно. Появилось понятие «социалистические финансы». Их для создания видимости связи с объективными экономическими законами стали наделять различными функциями. Это была непродуктивная (ни в теории, ни на практике) попытка сращивания социалистического производства с рыночной экономикой.

В рыночной экономике финансы — это форма движения денежных доходов. Обезличенных доходов не бывает, всегда есть собственник — частное лицо, корпорация или государство. Он и решает, что делать со своими финансами с точки зрения своих интересов. Сами финансы распределять, накапливать, контролировать (а эти свойства приписывают им сторонники версии наличия функций финансов), естественно, не могут.

Но в силу распространенности «функциональной» версии нужно обратиться и непосредственно к контрольной функции финансов. Точнее, к тому, как обосновывают ее наличие и использование сторонники «функционального» подхода. В их публикациях трудно найти доказательную, научно выверенную аргументацию. Чаще дело ограничивается заявлениями декларативного свойства. Как типичный пример можно привести совсем недавнее: «Правильно выстроенная система реализации контрольной функции финансов является важной частью обеспечения поступательного развития экономического субъекта»[5]. Предложений, как выстроить эту систему, в цитируемой статье нет. А формулировка приведенного утверждения содержит признание того, что контрольная функция финансов не может реализоваться сама по себе, она должна быть кем-то правильно выстроена. Но это уже не функция финансов, а деятельность людей. Фактически получается авторское самоопровержение.

Справедливости ради надо признать, что присутствуют в публикациях и попытки развернутого аналитического подхода к рассматриваемому предмету, например, попытка показать внутренние противоречия контрольной функции финансов[6]. Поскольку исследование несуществующего предмета — задача не из легких, автору публикации приходится подменять понятия и строить надуманные конструкции. Он описывает, так или иначе затрагивает либо упоминает едва ли не все существующие в обществе, экономике, финансовой сфере противоречия: экономических агентов в процессе производства, финансовые, распределительных процессов, между коллективными и общественными интересами — вплоть до противоречий между трудом и капиталом. Все они, вопреки действительности, представлены как противоречия контрольной функции финансов.

---

[3] *Родионова В. М., Шлейников В. И. Финансовый контроль: Учебник. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. — С. 16.*

[4] *Лушин С. И. О функциях финансов. Исторический аспект // Финансы. — 2005. — № 7. — С. 55.*

[5] *Щедров В. И. К вопросу о сущности и функциях финансов // Финансы. — 2012. — № 3. — С. 63.*

[6] *См.: Сергеев Л. И. Противоречия контрольной функции финансов // Экономическая наука современной России. — 2011. — № 4. — С. 51–59.*

Сама эта функция приобретает совершенно несвойственное ее контрольной направленности назначение. Она «в условиях усиливающихся конфликтов интересов в отношении распределения общественного продукта становится доминирующим элементом возможного сглаживания диспропорций развития общества»[7]. Соответственно финансовый контроль представлен как система «активного (последующего) сглаживания этих (*финансовых. — Л. О.*) противоречий в обществе»[8].

Такое определение противоречит пониманию, принятому среди специалистов и закрепленному в Лимской декларации INTOSAI. Там сказано, что цель финансового контроля — «вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов, законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов»[9]. Контроль в итоге должен способствовать предотвращению или сокращению нарушений в будущем.

И еще о подмене понятий. По ходу изложения в статье постепенно выясняется, что у финансов не одна, а несколько (?!) контрольных функций. Отмечается повышение их роли и значения; говорится о двух основных функциях, одна из которых обеспечивает постоянный мониторинг распределительных процессов, а другая связана с процессами накопления и потребления. Еще обнаруживаются внешняя и внутренняя контрольные функции, а также функции предварительная, текущая и последующая.

Таким образом, состоятельность «функционального» подхода к природе финансового контроля в научном плане далеко не очевидна. А в практическом плане достаточно очевидна его деструктивная роль.

Если строго следовать установкам «функционального» направления, получается, что в рамках движения финансовых потоков допускаемые их участниками нарушения выявляются сами по себе, а не в результате проверки соблюдения действующих законов, установленных норм и правил. Значит, не нужны ни высшие, ни какие-либо иные ревизионные учреждения, способствующие своей деятельностью правомерному и эффективному расходованию финансовых средств на цели развития и благо граждан, — финансы все сделают сами.

Завершая рассмотрение этого аспекта проблемы, справедливо спросить: «Если у финансов есть такая функция, чем же объяснить громадное расхищение государственных и корпоративных средств, происходившее и прежде и в настоящее время. Не правильнее было бы сказать, что финансам присуща расхитительная функция? Из этих противоречий невозможно выкарабкаться, оставаясь на точке зрения “функционального подхода” к финансам»[10].

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПРИРОДЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

У природы финансового контроля две составляющие — управленческая и экономическая. Контроль как необходимый элемент управленческой деятельности исследован достаточно основательно и подробно. Он осуществляется в рамках как каждой отдельной организации, так и государства в целом. Существуют различные его определения, например: «Контроль — это процесс обеспечения достижения организацией своих целей»[11], «Контроль и определение направления — это синонимы»[12].

Приведенные определения содержательны и выразительны, однако роль контроля в управленческой деятельности в них несколько завышена. Одним контролем обеспечить достижение цели или движение в нужном направлении невозможно. Если речь идет об организации, нужна целенаправленная деятельность всех ее структурных подразделений

---

[7] *См.: Сергеев Л. И. Противоречия контрольной функции финансов // Экономическая наука современной России. — 2011. — № 4. — С. 55.*

[8] *Там же, с. 52.*

[9] *Лимская декларация руководящих принципов контроля / Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации (http://www.ach.gov.ru/ru/international/limskay).*

[10] *Лушин С. И. О функциях финансов. Исторический аспект // Финансы. — 2005. — № 7. — С. 57.*

[11] *Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995. — С. 390.*

[12] *Там же.*

и всего персонала. Если имеется в виду государственный уровень, требуются скоординированные усилия различных органов власти, одинаково понимающих задачи развития и собственные недоработки на пути их решения. С помощью контроля, разумеется.

Очевидно поэтому там же мы находим более конкретное определение того, для чего контроль необходим: «Функция контроля — это такая характеристика управления, которая позволяет выявить проблемы и скорректировать соответственно деятельность организации до того, как эти проблемы перерастут в кризис»[13]. Это уточнение верно и для отдельной организации, и для всего государства.

Управленческая деятельность циклична. Каждый цикл включает несколько этапов. На этапе контроля проверяется соответствие выполняемого или выполненного намеченному. Проверка по времени осуществления может быть предварительной, текущей или последующей. В любом случае ее результат — это информация для управленческого звена или вышестоящего органа, используя которую можно принимать решения как по оценке сделанного, так и по планированию следующих действий.

«Контроль состоит в оценке решений (в том числе и решений о бездействии) после того, как они уже воплощены в жизнь. Процесс контроля складывается из четырех стадий:

1. Предсказание последствий решений в виде мер эффективности.
2. Сбор информации об истинном положении дел.
3. Сравнение истинного положения дел с предсказанным.
4. Если устанавливается, что решение было неверным, исправление процедуры его принятия и, где возможно, исправление его последствий»[14].

Для целей нашего подхода к проблеме важно подчеркнуть, что контроль, как и управленческая деятельность в целом, отнюдь не абстрактная категория, а предметная деятельность людей — контролеров, аудиторов, ревизоров, инспекторов. Как правило, они представляют контрольные подразделения государственных и корпоративных учреждений, аудиторские организации, специализированные органы управления, даже и государственного уровня.

Контроль как одна из функций управления по природе и назначению обладает существенной особенностью — он выступает также инструментом наблюдения за состоянием управления. В таком качестве с развитием демократии он становится одним из способов влияния общества на деятельность органов власти.

В целом можно выделить несколько характеристик контроля, существенных для понимания и его природы как необходимого звена управления, и особенностей его функционирования в финансовой сфере:

- Контроль — это деятельность специализированных, профессионально ориентированных подразделений или органов, осуществляемая их сотрудниками: контролерами, ревизорами, инспекторами, аудиторами.
- Направленность контроля в конечном итоге определяют те, кто руководит деятельностью управленческого звена организации или государственных органов.
- Контроль должен следовать определенным принципам, обеспечивающим достоверность получаемой информации. Главные из этих принципов — законность, объективность, независимость, гласность.
- Контроль для достижения своих целей наряду с общеуправленческими использует присущие только ему методы (в финансовой сфере — ревизия, аудит, анализ финансово-хозяйственной деятельности и др.).
- Контролеры должны обладать высокой профессиональной квалификацией; в помощь им обязательно следует привлекать экспертов-специалистов различного профиля.
- При осуществлении контроля нельзя не считаться с вероятностью попыток постороннего влияния на его выводы.
- Результат контроля — информация для принятия решения.

---

[13] *Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995. — С. 396.*

[14] *Аккоф Р. Л. Планирование в больших экономических системах. — М.: Советское радио, 1972. — С. 141.*

Экономическая составляющая финансового контроля — продукт развитой рыночной экономики. Ведущая характеристика господствующей в мире рыночной экономики — стремление к постоянному повышению эффективности хозяйственной деятельности. Такая экономика составляет основу существования развитых стран, ощутимо влияет на положение и социально-экономическое состояние государств, где она еще не стала преобладающей. В финансовом плане ее эффективность измеряется превышением доходов над расходами, размером прибыли, получаемой в результате вложений капитала. В оптимальном варианте прибыль должна покрывать затраты и позволять формировать фонды для новых вложений и расходов в непредвиденных обстоятельствах.

Рынок начинается со встречи продавцов и покупателей, которые намерены удовлетворить свои интересы путем продажи и купли товаров: вещей или услуг. Покупатели определяют спрос, продавцы — предложение. Спрос и предложение — «силы, приводящие в движение механизм рыночной экономики»[15]. Продажа и купля — это способ существования и реализации доходов: в одном случае их увеличение, в другом использование. Признанное достоинство такой экономики в том, что «обычно рынок — прекрасный способ организации экономической деятельности»[16].

Однако «в реальной жизни субъекты рынка далеко не всегда заключают сделки даже в тех случаях, когда обоюдовыгодное соглашение вполне возможно»[17]. Каждый экономический агент стремится достичь эффективного результата прежде всего для себя. Обязательный компонент деятельности рынка — конкуренция. Без жесткого соперничества рынок не может существовать, «рыночной системе как механизму распределения общественного продукта не свойственны какие-либо этические принципы»[18]. В этой связи у собственника возникает потребность в контроле за формированием и использованием своего дохода.

С развитием общества рыночные процессы многократно усложняются, приобретают весьма разнообразные формы. Поэтому «сложные контрактные отношения, позволяющие получить выгоды от торговли в мире неперсонифицированного обмена, должны сопровождаться неким контролем, осуществляемым третьей стороной»[19].

Современные рынки существуют и развиваются в рамках государственного устройства. «Рыночный механизм далек от идеала. ...Правительству часто приходится употреблять свою власть, чтобы исправить недостаток рынка»[20]. Делается это в разных странах по-разному. Но в любом случае «решающим признаком государственной деятельности является то, что государство обладает суверенной властью, т. е. имеет возможность принимать **принудительные меры** (*выделено мной. — Л. О.*). ...Однако современное государство действует не только с позиций власти, оно участвует и в экономическом обороте»[21].

Финансы — неотъемлемый атрибут рыночной экономики. Основные направления деятельности государства и его воздействие на жизнь общества в экономическом плане приобретают денежное выражение и денежную оценку. «В обществе, где экономическая деятельность строго подчинена денежным мотивам, господство этих мотивов в отношениях между хозяйственной фирмой и государством представляется нормальным»[22]. Больше того, в развитой рыночной экономике «нельзя даже приступить

---

[15] *Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. — 2-е изд., сокр. — СПб.: Питер, 2003. — С. 48.*

[16] *Там же, с. 19.*

[17] *Там же, с. 177.*

[18] *Макконелл К. Р., Брю С. А. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ. — Баку: Азербайджан, 1992. — Т. 1. — С. 86.*

[19] *Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — С. 79.*

[20] *Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика (Экономикс). — М., СПб., Киев, 2000. — С. 270.*

[21] *Брюммерхофф Д. Теория государственных финансов / Пер. 7-го нем. издания. Под ред. А. Л. Кудрина, В. Д. Дзгоева. — Владикавказ: Пионер-Пресс, 2002. — С. 11.*

[22] *Гэлбрейт Д. К. Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1969. — С. 353.*

к выяснению меняющихся представлений о будущем на нашу текущую деятельность иначе как в денежных терминах»[23].

Финансовый контроль выступает одним из основных экономических рычагов, с помощью которых государство может влиять на рынок. С развитием цивилизации, формированием государств как органов управления, которым граждане доверяют свою судьбу, характер и результаты движения финансовых потоков (особенно на уровне государства) приобретают общественное значение. А организация контроля становится «обязательным элементом управления общественными финансовыми средствами, так как такое управление влечет за собой ответственность перед обществом»[24].

Проявления экономической составляющей финансового контроля по содержанию соответствуют экономическим потребностям государства: бюджетный, валютный, налоговый, таможенный контроль, контроль за использованием кредитных ресурсов и оборотом ценных бумаг. Для повышения качества государственного управления необходима постоянная контрольная деятельность на всех этих направлениях. Ею занимаются самостоятельно и во взаимодействии субъекты контроля — органы ГФК, аудиторские организации, службы внутреннего контроля.

Поскольку главное в рыночной экономике — достижение высокой эффективности финансово-хозяйственной деятельности, то и усилия контроля направлены на это. Тесно связана с экономической составляющей природы финансового контроля задача его учреждений в социальном плане — защита законных финансовых интересов общества, государства, корпораций, каждого гражданина.

В этой связи получают сугубо экономическое выражение отмеченные выше способность контроля быть инструментом наблюдения за состоянием управления и его общественная роль. Финансовый контроль уже не ограничивается отслеживанием соблюдения правил движения денежных потоков и бухгалтерских правил. Его субъекты проверяют, как должностные лица и учреждения, которым доверено управление финансами организации или государства, т. е. исполнительные органы, справляются с порученным им делом.

По мере возрастания уровня контроля его отстраненность от непосредственного управления увеличивается, самостоятельность растет. В масштабе государства целенаправленность контроля постепенно получает новые стимулы, он приобретает качества инструмента общественного влияния. Высшие органы ГФК в демократических странах, оставаясь государственными учреждениями, одновременно становятся организациями, представляющими и защищающими финансовые интересы общества.

ПАРАДОКСАЛЬНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕХА

Сочетание возможностей управленческой и экономической составляющих делает финансовый контроль силой, способной воздействовать на качественные характеристики государственного управления. Но тут возникает парадокс диалектического свойства, без понимания сути которого невозможно получить полную и достоверную картину происходящего. Дело в том, что государство само определяет степень влияния финансового контроля на свои действия. Оно может различными, вполне законными методами это влияние как усиливать, так и ограничивать.

В качестве функции государственного управления финансовый контроль реализуется двумя способами. Во-первых, государство создает правила осуществления контроля: фиксирует его основы в Конституции, принимает необходимые законы, утверждает подзаконные нормы. Во-вторых, оно само в лице своих учреждений — органов ГФК, начиная с высшего, осуществляет контроль за движением (формированием и использованием) принадлежащих ему средств.

---

[23] *Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: ГИИЛ, 1948. — С. 286–287.*

[24] *Лимская декларация руководящих принципов контроля / Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации (http://www.ach.gov.ru/ru/international/limskay).*

Так реализуется экономическая роль государства как «принудительной силы, способной эффективно осуществлять надзор за правами собственности и обеспечивать соблюдение контрактов. Но на нынешнем уровне знаний нам неизвестно, как создать такое государство. В самом деле, исходя из строгой поведенческой посылки о максимизации личной выгоды, трудно создать даже абстрактную модель осуществления контроля третьей стороной. Если говорить упрощенно, то, предположив, что государство располагает принудительной силой, мы должны признать, что лица, управляющие государством, будут использовать эту силу в своих интересах за счет остального общества»[25].

Опыт нашей страны наглядно иллюстрирует этот вывод институциональной теории. Отсутствие действенного ГФК в ходе проведения рыночных реформ в постсоветской России стало одной из причин их недостаточной успешности, низких темпов роста экономики, нерешенности многих социальных проблем.

Государство, допустившее бесконтрольность, долго не могло справиться с масштабным нецелевым использованием бюджетных и других государственных ресурсов; распространенным отмыванием средств, полученных преступным путем; грандиозной утечкой капиталов за границу, уклонением самых состоятельных налогоплательщиков от уплаты налогов. Оно в значительной степени повинно в том, что далеко не все новые собственники достигли эффективного с точки зрения общества функционирования своей собственности, а также в других отрицательных результатах первых лет отечественного рынка: масштабном обмане вкладчиков и рядовых акционеров, безнаказанном надувательстве доверчивых граждан «строителями» денежных пирамид и т. п.

Многие из пороков тех лет продолжают процветать и сегодня, иногда в завуалированной форме, фактически поощряемой государством. Так, значительные суммы нецелевого использования бюджетных средств при государственных закупках («откаты», переплаты за некачественную продукцию, выбор поставщиков по субъективным предпочтениям и т. д.) теперь чаще квалифицируются как формальное нарушение требований закона о закупках. Такое нарушение серьезных последствий за собой не влечет, тогда как нецелевое использование денег из бюджета — это уголовное преступление.

В этом случае, как и в других подобных, обнаруживаются недостатки правил игры, установленных государством для органов ГФК. В частности, возможности Счетной палаты Российской Федерации заметно ограничены по сравнению с рекомендациями Лимской декларации о полномочиях высших органов ГФК. Действует безвариантный порядок назначения парламентом ее руководящего состава. Счетная палата не имеет возможности организовывать взаимодействие различных органов ГФК, влиять на его методологию. А применительно к органам исполнительной власти эта обязанность вообще возложена на Минфин России, являющийся основным объектом ГФК.

Ограничения аналогичного свойства характерны и для других институтов финансового контроля. Крайне высок уровень государственного регулирования аудиторской деятельности. Из-за этого рынок аудиторских услуг, необходимый для развития современной экономики, растет медленно. Аудиторы больше озабочены не качеством своей работы, а соблюдением требований регулирующего органа. Контроль за аудиторскими организациями возложен на орган ГФК — Федеральную службу финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Необходимого опыта это учреждение не имеет. Да и по части своей основной деятельности оно известно гражданам преимущественно статусными пререканиями со Счетной палатой.

Государство пока не позаботилось о том, чтобы устранить серьезный перекос в подходе к созданию законодательных актов, регулирующих финансовый контроль. Органы власти, государственные учреждения, подлежащие финансовому контролю, имеют преимущество над органами ГФК в части законодательной инициативы и процедуры согласования положений готовящихся актов. Правила и нормы,

---

[25] *Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — С. 82.*

ограничивающие контроль, получают путевки в жизнь куда чаще, чем документы, расширяющие его возможности. Уместно еще раз напомнить, что в нашей стране до сих пор нет ни концепции финансового контроля, ни федерального закона об основах ГФК. Поначалу необходимые проекты активно готовили, но потом признали ненужными. Все это не способствует реализации возможностей финансового контроля, определенных его объективной природой, серьезно ограничивает практическое влияние его органов на деятельность органов власти и управления.

Существенна и роль субъективного фактора, неизбежно присутствующего в контрольной деятельности. «Люди являются неотъемлемым элементом контроля, как, впрочем, и всех других стадий управления»[26]. Они руководят органами контроля, в т. ч. и органами ГФК. Контролерами, ревизорами, инспекторами, экспертами тоже работают люди. Обстановка, в которой они работают, их среда обитания, общение с теми, кто формирует правовые требования, нормы и правила, и с теми, кого они проверяют, естественно, сказываются на их действиях.

Для успешной деятельности финансового контроля, тем более органов ГФК, существенно важны принципиальность, последовательность и профессионализм руководителей и сотрудников субъектов контроля. На деле в процессе финансового контроля в поведении контролеров и контролируемых противодействуют принципиальность и конформизм, непримиримость и соглашательство, компетенция и бюрократизм. Также присутствуют и проявляются другие противоречивые обстоятельства, которые нередко предвидеть заранее затруднительно. Поэтому положительное начало не обязательно во всем преобладает над отрицательным.

Разнонаправленное влияние объективных и субъективных факторов осуществления финансового контроля приводит к тому, что показатели деятельности органов ГФК и других контрольных учреждений не всегда отражают подлинное состояние финансовой дисциплины в стране и показывают результативность расходования государственных средств в полном объеме. Их информации уже недостаточно для оценки эффективности финансовой политики государства[27].

В заключение подчеркнем следующее: финансовый контроль — не самореализующаяся функция финансов, а практическая управленческая деятельность в условиях рыночной экономики. Влияние органов ГФК на характеристики государственного управления определяется не реализацией «контрольной функции финансов с помощью более прогрессивных форм»[28], а спецификой природы финансового контроля и возможностями, предоставленными ему государством.

Система контроля становится действенной тогда, когда ориентирует объекты контроля не на удовлетворение своих требований, а на достижение стоящих перед ними целей путем расходования средств в экономически обоснованных размерах. В развитых странах накоплен богатый опыт финансового контроля, в т. ч. ГФК. Он изложен в концентрированном виде в документах INTOSAI, международных бухгалтерских и аудиторских организаций. Его следует более полно и разумно, чем сделано сейчас, использовать с учетом конституционного устройства и задач социально-экономического развития страны.

Сегодня, хотя и медленнее, чем следовало бы, готовятся некоторые новшества в отечественном ГФК. Они связаны с продолжением бюджетных реформ, переходом к формированию бюджета в программном формате. На расширенной коллегии

---

[26] *Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995. — С. 396.*

[27] *Подробнее см.: Овсянников Л. Н. О показателях результатов государственного финансового контроля // Финансы. — 2011. — № 10; Овсянников Л. Н. Надежность информации финансового контроля // Финансы. — 2010. — № 3.*

[28] *Сергеев Л. И. Противоречия контрольной функции финансов // Экономическая наука современной России. — 2011. — № 4. — С. 59.*

Минфина России в апреле 2012 г. говорилось о насущности и реформы ГФК, необходимости внести поправки в бюджетный и административный кодексы в части его регулирования[29]. Судя по опыту, предстоит длительный и непростой процесс принятия, а затем и реализации таких поправок.

Библиография

1. Резолюция Генеральной ассамблеи Организации Объединенных Наций № A/RES/66/209 «Содействие повышению эффективности, подотчетности, результативности и прозрачности государственного управления путем укрепления высших ревизионных учреждений» от 22 декабря 2011 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Контрольно-счетной палаты Москвы. — Режим доступа: http://www.ksp.mos.ru/ru/info/communications_board/index.php?id_4=18447.
2. Лимская декларация руководящих принципов контроля [Электронный ресурс] / Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/ru/international/limskay.
3. Мексиканская декларация независимости [Электронный ресурс] / Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/ru/international/mexico/.
4. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. — М.: Юридическая литература, 1993.
5. Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» от 11 января 1995 г. № 4-ФЗ [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://base.garant.ru/103532/.
6. Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2011 году [Электронный ресурс] / Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.ach.gov.ru/ru/revision/reports-by-years/?id=732.
7. Расширенная коллегия Министерства финансов Российской Федерации 17 апреля 2012 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/press/transcripts/index.php?pg56=2&id4=16137.
8. Аккоф, Р. Л. Планирование в больших экономических системах. — М.: Советское радио, 1972.
9. Брюммерхофф, Д. Теория государственных финансов / Пер. 7-го нем. издания. Под ред. А. Л. Кудрина, В. Д. Дзгоева. — Владикавказ: Пионер-Пресс, 2002.
10. Гутцайт, Е. М. Финансовый контроль: концепция и проблемы. — М.: Академия бюджета и казначейства Минфина России, 2008.
11. Гэлбрейт, Д. К. Новое индустриальное общество. — М.: Прогресс, 1969.
12. Данилевский, Ю. А., Овсянников, Л. Н. Государство и финансовый контроль. — М.: НИФИ — ИПЦ «Финпол», 2003.
13. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. — М.: ГИИЛ, 1948.
14. Макконелл, К. Р., Брю, С. А. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т. / Пер. с англ. — Баку: Азербайджан, 1992.
15. Мескон, М. Х., Альберт, М., Хедуори, Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995.
16. Мэнкью, Н. Г. Принципы экономикс. — 2-е изд., сокр. — СПб.: Питер, 2003.
17. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
18. Родионова, В. М., Шлейников, В. И. Финансовый контроль: Учебник. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.
19. Самуэльсон, П. Э., Нордхаус, В. Д. Экономика (Экономикс). — М., СПб., Киев, 2000.
20. Владимиров, В. В. Об особенностях деятельности органов государственного финансового контроля в Российской Федерации // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. — 2009. — № 14.
21. Лушин, С. И. О функциях финансов. Исторический аспект // Финансы. — 2005. — № 7.
22. Овсянников, Л. Н. Надежность информации финансового контроля // Финансы. — 2010. — № 3.
23. Овсянников, Л. Н. О показателях результатов государственного финансового контроля // Финансы. — 2011. — № 10.
24. Сергеев, Л. И. Противоречия контрольной функции финансов // Экономическая наука современной России. — 2011. – № 4.
25. Степашин, С. В. Жаль, что дуэли отменили // Российская газета. — 2012. — 11 января.
26. Щедров, В. И. К вопросу о сущности и функциях финансов // Финансы. — 2012. — № 3.

[29] *См.: Расширенная коллегия Министерства финансов Российской Федерации 17 апреля 2012 г. / Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www.minfin.ru/ru/press/transcripts/index.php?pg56=2&id4=16137).*

Ключевые слова:
кредитная система, кредит, кредитный механизм, долговые отношения, кредитные организации, банки, закономерности развития

***А. И. Полищук**, к. э. н.,*
проф. кафедры «Деньги, кредит, банки» ГУМФ
*(**e-mail: boroninala@mail.ru**)*

Закономерности и тенденции развития кредитной системы

Вследствие финансовых потрясений не только в теории, но и на практике возникает потребность в исследовании долговой природы кредитной системы, вызванная необходимостью повышения ее эффективности и полярностью взглядов на концепцию ее будущего развития. Особенно актуальным становится правильный выбор модели кредитной системы в условиях, когда мировая экономика приобретает выраженный долговой характер.

В России этот процесс в явной форме происходил в 1990-е гг. и получил название «экономика неплатежей». В мире ситуация 2007–2012 гг. была названа финансово-экономическим кризисом, также долговым по своей сути. Так, в 2011 г. (по данным Евростата)[1] 14 из 17 стран еврозоны не выполнили условий маастрихстского договора в части верхней границы (60 %) госдолга к ВВП: в странах ЕС этот показатель составил на начало 2012 г. 82,5 %, а его величина возросла с €12,3 до €12,6 трлн.

По данным центральных банков еврозоны, страны региона в 2011 г. заняли у Европейского центрального банка почти €600 млрд (в начале года — €495 млрд). Среди крупнейших заемщиков были банки Франции и Италии (по данным на конец сентября 2011 г., займы каждой из этих стран превысили €100 млрд).

Финансово-экономический кризис принял затяжной, трудно управляемый характер. Инструменты денежно-кредитного регулирования — ставка рефинансирования, обязательное резервирование, операции на открытом рынке — устарели, т. к. нацелены в большей степени на контроль денежной массы и поддержание текущей ликвидности банков и недостаточно — на упорядочение долговых отношений.

---

[1] *См.: Кравченко Е. Суверенный долг Европы вырос до нового рекорда / Ведомости (http://www.vedomosti.ru/finance/news/1671549/suverennyj_dolg_evropy_vyros_do_novogo_rekorda).*

Злободневность темы исследования обусловлена тем, что «все предлагаемые современные реформы, если они будут реализованы в контексте существующей монетарной системы, с треском провалятся. Болезнью является сама нынешняя монетарная модель. Что требуется — так это заменить нынешний монетаризм (*существующую модель денежной системы. — А. П.*) кредитной системой»[2]. В данном суждении монетаризм отождествляется с монетарной моделью, что вызывает критику, несмотря на оригинальность позиции Л. Х. Ларуша-мл. Поэтому постараемся определить, что такое современная кредитная система. Мы будем исходить из того, что ее своеобразие заключается в характере той социальной долговой связи, которую она олицетворяет, и в ее стремлении играть важную роль в ускорении процесса расширенного воспроизводства.

Лаконичное определение кредитной системы с позиции ее генезиса (исторически сложившейся формы упорядочения долговых отношений и развития кредитного механизма) раскрывает ее сущность и принципы построения. Однако особого внимания заслуживает связь между субъектами кредитных отношений и спросом/предложением на кредит, несмотря на то, что они различаются по закономерностям формирования.

Кредитная система как экономическое понятие (концепт) — это особая система организации ее форм и механизма регулирования спроса и предложения кредита, построенная на двух принципах — упорядочение долговых отношений и обеспечение возвратности заимствований теми, кто обладает кредитоспособностью и кредитным потенциалом.

Современная национальная кредитная система состоит, как правило, из четырех уровней:

1. Центральные банки.
2. Сектор коммерческих банков и кредитных организаций краткосрочного кредитования.
3. Сектор специальных финансово-кредитных институтов, обеспечивающих долго- и среднесрочные накопления и инвестиции: банки развития, инновационные финансово-кредитные компании торгового финансирования (лизинговые, факторинговые), страховой сектор (страховой и пенсионный секторы можно выделить самостоятельно либо объединить).
4. Спекулятивный сектор инвестиционных фондов и других институтов (ранее — инвестиционных банков).

Мировая кредитная система включает также наднациональные финансово-кредитные институты, в числе которых: банки реконструкции и развития, Европейский центральный банк, Всемирный банк, Банк международных расчетов и др.

Теория организации кредитной системы и методологические основы исследования закономерностей ее развития послужили концептуальной основой и отправной точкой исходной интерпретации ее содержания и генезиса. В ходе исследования были выдвинуты следующие гипотезы:

- Кредитная система представляет собой имитационную систему согласования локальных и общегосударственных интересов — спроса на кредит и его предложения, построенную на принципе упорядочения долговых отношений.
- Опыт России и стран социализма доказал: нет основания полагать, что кредитная система при смене концепции отомрет, даже если отомрут или будут национализированы центральные или коммерческие банки. Даже в исламском мире

[2] *Ларуш-мл. Л. Х. Нынешняя монетарная система — это болезнь / Executive Intelligence Review (http://www.larouchepub.com/russian/lar/2008/a8501_bfm.html).*

существуют особые банки и развиваются кредитные отношения, построенные на принципах проектного финансирования, либо сохраняется полулегальное ростовщичество.

- Кредитная система обособлена, но едина в рамках денежно-кредитной и банковской системы и взаимодействует с финансовой системой в целом и денежно-финансовым рынком в частности.
- Следует согласиться с тем, что спрос и предложение — это две стороны одной медали. Однако «предложение и спрос на кредит различаются как по статистической основе, так и по закономерностям формирования»[3].

Предлагаемая нами исходная интерпретация термина «кредитная система» основана на принципе системного упорядочения долговых отношений и концепции эффективного развития.

Каждая система имеет свои особенности. Часто различимы не только институциональные черты, но и значимость государственного участия. Например, на сегодняшний день в нашей стране на активы крупных государственных банков, банков развития и Банка России приходится свыше 65 % активов кредитной системы страны (на начало 2012 г. собственно на коммерческие «госбанки» приходилось 50 %), а на внебанковские кредитные организации (кооперативы, ломбарды) — менее 1 %.

Однако, на наш взгляд, как, впрочем, и на взгляд других специалистов, портрет кредитной системы не имеет национальной окраски и представляет собой сложную композицию агрегированных элементов и объединяющих их модулей[4]. Это структурированное и относительно обособленное функционально-институциональное единство:

— фундаментальных принципов и правил;

— концепции и кредитной политики упорядочения долговых отношений;

— исторически сложившихся организационно-правовых форм взаимодействия участников кредитных сделок;

— условий консолидации кредитного потенциала;

— технологии движения ссуженной стоимости, в т. ч. применительно к современности, на базе бухгалтерских стандартов и электронных средств коммуникации.

Для обозначения композиции кредитной системы мы используем аббревиатуру ФОМА: фундамент (принципы, субъекты), организация (формы, институты), механизм (способы и методы кредитования), администрирование и кредитно-долговая политика.

Современная организация кредитных отношений была заимствована англичанами у ломбардцев и приняла развитую форму кредитной системы в Великобритании в 1694–1720 гг., а в России в 1733–1768 гг. благодаря следующим новым явлениям:

— кредитные деньги (credit currency) и коммерческий кредит;

— система публичных государственных заимствований (modern national debt);

— секьюритизированный денежно-финансовый рынок (sophisticated financial market)[5];

— банковские кредитные институты.

---

[3] *Рогова О. Л., Моисеева Л. Ф. Денежный оборот и проблемы управления. — М.: Финансы и статистика, 1986. — С. 67.*

[4] *См. например: Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело: современная система кредитования. — М.: Кнорус, 2007.*

[5] *См.: Wennerlind C. Modern credit, developed during the financial revolution of 1620–1720. — Harvard, 2011.*

На базе единства концептуального, системного и эволюционного подходов мы выявили алгоритм построения аксиоматической модели, которая так или иначе отражает элементы кредитной системы в аспекте ее генезиса и типологии:

I этап. Формирующаяся кредитная система «облако». Закономерности ее формирования: отрицание кабальных и ростовщических отношений, замена социального концепта «долг» экономическим концептом «кредит»; оформление учета требований и обязательств, правил рационального кредитования и способов обеспечения возвратности кредита на базе правовой инфраструктуры и бухгалтерского учета.

II этап. Развивающаяся кредитная система «часы». Институциональное развитие кредитного механизма: внешнее проявление содержания кредитной системы в видах и формах кредитных экономических отношений, регулируемых обычаями и правом обязательств, и их стремление к институциональной организации; возникновение банков и запрет ростовщичества; вытеснение кредитными деньгами товарной формы денег, и т. д.

III этап. Развитая кредитная система «регулятор». Закономерности и факторы развития кредитного механизма: повышение роли кредита в обеспечении непрерывности производства и ускорении экономического роста на базе использования инструментов денежно-кредитной политики.

IV этап. Перспективная модель кредитной системы в координатах «долговая деградация — единая электронная кредитная и платежная система»: текущие тенденции и перспективы развития.

Закономерности и факторы формирования модели кредитной системы в настоящее время можно характеризовать как переход от формирующейся системы «облако» к системе «часы».

Главная закономерность развития кредитной системы, по нашему мнению, — упорядочение долговых отношений и институциональное развитие на стадии устойчивого развития экономики и ее трансформация в долговой хаос и неплатежи на стадии финансово-экономических кризисов, в период войн и смены государственного устройства.

ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ И НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ

Понятие закономерности конкретизируют, как нам представляется, устойчивые тенденции развития кредитной системы в их единстве с концепциями, направленными на повышение эффективности и роли кредитной системы в экономике. В целом новые явления и направления развития кредитного механизма и кредитной деятельности с точки зрения перспектив можно поделить по горизонтали на конструктивные и деструктивные.

Тенденции и перспективы развития кредитного механизма и кредитной деятельности: мировой опыт (вторая половина XX – начало XXI вв.)

Прогрессивные мировые тенденции	Деструктивные мировые тенденции
Совершенствование традиционных видов кредитной деятельности (1960-е гг.)	
— Кредитование на основе использования комплексных методик анализа хозяйственной деятельности. — Развитие экономического прогнозирования	— Отказ в социалистических странах от анализа кредитоспособности клиентов банка. — Переход к кредитному планированию
Развитие системы жилищного ипотечного кредитования в рамках американской и европейской моделей	Накопление задолженности по ипотечным кредитам; отсутствие ипотечных отношений в СССР
Учет рисков по документарным аккредитивам	Деформация роли аккредитивной формы расчетов в СССР, признание ее санкцией к неаккуратным плательщикам
Возникновение финансовых инноваций и системы анализа кредитоспособности частных лиц по типу кредит-скоринга	Отказ соцстран от развития финансовых инноваций в связи с ликвидацией фондового рынка

Прогрессивные мировые тенденции	Деструктивные мировые тенденции
Возникновение новых видов кредитно-финансовых инноваций (1970–1980-е гг.)	
— Распространение синдицированных еврокредитов. — Возникновение факторинга и форфейтинга. — Развитие международного кредитования реального сектора экономики	— Предоставление финансовых услуг криминальным элементам в мировом масштабе. — Отсутствие законодательства об отмывании денег
Переход к кредитованию укрупненного объекта в странах социализма	Потеря кредитом его значения в СССР
Инвестиционно-кредитная активность и развитие кредитования сектора домохозяйств (1980–1990-е гг.)	
— Кредитование научно-технического прогресса. — Проектное финансирование и инвестиционное кредитование	— Уход с рынка реальных инвестиций на рынок фиктивных капиталов. — Спекулятивные операции и специфические нововведения (евроноты, процентные свопы)
Развитие финансового лизинга и соответствующего законодательства	Возникновение разрыва между современным кредитным механизмом, кредитным потенциалом и формами кредитных отношений
Реставрация двухуровневой модели банковской системы в России (1987)	— Влияние деструктивных тенденций на национальные кредитные системы. — Накопление проблем, связанных с возвратностью и способствующих институциональным кризисам
— Коренная перестройка кредитной системы стран бывшего соцлагеря. — Реставрация коммерческого кредита. — Ориентация на индивидуальное обслуживание и частное банковское дело — Повышение роли кредитных карт в развитии туризма	— Кризис задолженности в странах Латинской Америки. — Превращение кредитной системы в долговую в ряде стран переходной экономики (экономика неплатежей). — Возникновение «вексельных схем». — Азиатский кризис (1997) и дефолт в России (1998) — Регресс в традиционной кредитной сфере: переориентация на рынок ценных бумаг
Повышение роли кредитной системы в преодолении асимметрии информации на фоне реставрации архаичных форм кредитных отношений (2000–2012)	
— Повышение роли кредитного механизма в преодолении асимметрии информации. — Компьютеризация методик анализа кредитоспособности клиентов	— Обострение проблемы дефолта в связи с расширением публичной сферы кредитования. — Взыскание долгов развивающихся стран, в т. ч. на вторичном рынке; появление новых должников в лице стран СНГ
Развитие теории управления кредитными рисками	Возникновение массовых неплатежей и воссоздание элементов «долгового рабства»
Возникновение новой задачи, или позитивной тенденции: унификация и компьютеризация отчетности кредитных организаций в соответствии с МФСО, развитие синдицированного кредитования	Возникновение новой задачи, или негативной тенденции: как не выдавать и как не брать кредиты на фоне спекуляций на рынке ценных бумаг
Развитие потребительского кредитования	— Отсутствие мер по созданию внутренних механизмов кредитования экономического роста. — Кризис на рынке ипотечных облигаций
Совершенствование механизма управления текущей ликвидностью	Череда финансовых кризисов: азиатский и российский (1987–1988), мировой (2007–2012)

Источник: составлено автором.

Новые тенденции совершенствования функционального потенциала кредитной системы свидетельствуют о перспективах ее развития: неуклонно повышается роль кредита как источника денежного предложения, и одновременно возрастают кредитные риски. Анализ использования в российской практике зарубежного опыта организации кредитования показал его противоречивую роль, связанную с секьюритизацией активов в целом и ипотеки в частности. Внедрение инноваций неизбежно приводит к обоснованию новой концепции универсального банка как банка будущего, развивающегося на базе новых средств коммуникации.

В ходе исследования нами выявлены закономерности развития кредитной системы. Определена ее зависимость от цикличности развития экономики в целом: кризисные явления предполагают модернизацию и реформирование кредитной системы, т. к. в периоды потрясений она возвращается к долговой форме. Если говорить о кредитной системе России, то в перспективе она должна характеризоваться как «регулятор и чемпион». Для того чтобы достичь таких результатов, необходимо:

— выделить кредитную и долговую политику как продукт кредитной системы в рамках концепции устойчивого развития экономической системы;

— установить нормативы кредита и процента как аспектов рентабельности кредитуемого мероприятия и общеэкономических индикаторов;

— развивать инфраструктуру кредитной системы в виде денежно-финансового рынка и платежной инфраструктуры[6];

— нацелиться на опережающее развитие и создание банков-чемпионов.

Библиография

1. Андрюшин, С. А. Банковская система России: особенности эволюции и концепции развития. — М.: Институт экономики РАН, 1998.
2. Богданов, А. И. Краткий курс экономической науки. — М., 1924.
3. Грибов, А. Ю. Институциональная теория денег. — М.: РИОР, 2012.
4. Карамова, О. В. Философия, история и методология экономической науки. — М.: Компания спутник, 2007.
5. Кондильяк, Э. Б. Трактат о системах. Сочинения в 3-х т. Т. 2 / Пер. с фр. — М.: Мысль, 1982.
6. Полищук, А. И. Кредитная система: генезис и перспективы развития. — М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2010.
7. Полищук, А. И. Кредитная система: опыт, новые явления, прогнозы и перспективы. — М.: Финансы и статистика, 2005.
8. Рогова, О. Л., Моисеева, Л. Ф. Денежный оборот и проблемы управления. — М.: Финансы и статистика, 1986.
9. Кравченко, Е. Суверенный долг Европы вырос до нового рекорда [Электронный ресурс] / Ведомости. — Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/finance/news/1671549/suverennyj_dolg_evropy_vyros_do_novogo_rekorda.
10. Ларуш-мл., Л. Х. Нынешняя монетарная система — это болезнь [Электронный ресурс] / Executive Intelligence Review. — Режим доступа: http://www.larouchepub.com/russian/lar/2008/a8501_bfm.html.
11. Захаров, В. С. Проблемы участия кредитной системы в управлении экономикой: автореф. дис. ... д-ра экон. наук; МФИ. — М., 1990.
12. Бюллетень банковской статистики. — 2011. — № 11.
13. Wennerlind, C. Modern credit, developed during the financial revolution of 1620–1720. — Harvard, 2011.

[6] *Подробнее см.: Полищук А. И. Развитие инфраструктуры кредитного рынка // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 3.*

Ключевые слова:
страховые взносы, внебюджетные фонды, бюджетное прогнозирование, дифференциация заработной платы, кривая Лоренца, коэффициент регресса

***Е. В. Пахомов**, аспирант*
кафедры «Математическое моделирование экономических процессов»
Финансового университета при Правительстве России,
вед. специалист-эксперт Минэкономразвития России
*(**e-mail: pakhomovegor@gmail.com**)*

Влияние дифференциации заработной платы на поступление обязательных страховых взносов

В настоящее время вопросу установления адекватных условий уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды Российской Федерации уделяется большое внимание в политической и экономической сферах. Решение этой проблемы позволит найти компромисс между нагрузкой на бизнес и дефицитом системы социальной защиты. В основном этот дефицит порождается несбалансированностью собственных доходов и расходов пенсионной системы.

Известно, что демографическая ситуация в России — рост числа пожилых людей при сокращении численности населения в трудоспособном возрасте — приводит к увеличению нагрузки на солидарную пенсионную систему[1]. В этой ситуации сбалансированность бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР) и, как следствие, федерального бюджета находится под угрозой. Упростить поиск компромисса между нагрузкой на бизнес и сбалансированностью внебюджетных фондов, минимизировать расхождение фактического и ожидаемого дефицитов бюджетов внебюджетных фондов в текущем процессе бюджетного планирования, а также улучшить прогнозирование собственных доходов пенсионной системы при разработке стратегий ее реформирования позволит наличие качественной прогнозной модели. Для ее построения необходимо пройти

[1] *См.: Пенсионная реформа в Российской Федерации: актуарная экспертиза / Под ред. В. Н. Баскакова. — М.: Экономисть, 2008.*

процесс моделирования поступлений страховых взносов от начала до конца. Процесс эконометрического моделирования в общем случае состоит из четырех этапов:

1. Спецификация модели, т. е. перевод на математический язык экономических утверждений, касающихся взаимозависимостей исследуемой системы.

2. Сбор статистических данных об объекте исследования.

3. Идентификация, т. е. оценка неизвестных параметров специфицированной модели посредством специальных процедур.

4. Верификация, или проверка адекватности полученной модели[2].

В данной статье рассматривается фундаментальный этап построения модели — ее спецификация, для которой в качестве источников переводимых на математический язык утверждений будут выступать законодательство в области уплаты страховых взносов и теория дифференциации доходов.

Стоит отметить, что процесс моделирования весьма сложен и на практике почти никогда не укладывается в последовательное выполнение указанных этапов, т. к. результаты каждого последующего этапа могут приводить к необходимости пересмотра предыдущих[3]. По этой причине при составлении спецификации мы не будем пользоваться дополнительными гипотезами, а укажем только те необходимые составляющие модели, без которых ее следовало бы признать оторванной от реальности.

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ПОСТУПЛЕНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Отношения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов — предмета прогнозирования в данной статье, регулируются Федеральным законом от 24.07.2009 № 212-ФЗ[4] (далее — Закон № 212-ФЗ). Согласно ему плательщики исчисляют и уплачивают страховые взносы отдельно в каждый внебюджетный фонд. Для простоты изложения в данной статье мы не будем проводить разделения взносов по фондам[5] и остановимся только на прогнозировании их общей суммы. При этом под тарифом страховых взносов будем понимать суммарный тариф страховых взносов, подлежащих перечислению во все внебюджетные фонды.

Необходимо различать страховые взносы по типу начисления. Согласно Закону № 212-ФЗ они уплачиваются в размере, определяемом исходя из двух взаимоисключающих типов платежей. Страховые взносы, исчисляемые исходя из стоимости страхового года, уплачиваются плательщиками, не производящими выплат и иных вознаграждений физическим лицам (для краткости их часто называют самозанятым населением). К ним относятся индивидуальные предприниматели, адвокаты и занимающиеся частной практикой нотариусы[6]. По платежам от этой категории поступает не более 2 % от общей суммы взносов[7], а в силу правил начисления фиксированного

---

[2] *См.: Бывшев В. А. Эконометрика: учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2008. — С. 53.*

[3] *См.: Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. Эконометрика. Начальный курс: учебник. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2004. — С. 476.*

[4] *Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=116833).*

[5] *Важно также отметить, что в ПФР взносы поступают на страховую и накопительную часть трудовой пенсии по различным тарифам, которые зависят от возраста застрахованного. Но при этом суммарный тариф от возраста не зависит.*

[6] *П. 2 ч. 1 ст. 5 Закона № 212-ФЗ.*

[7] *См.: Информация об исполнении бюджетов. Отчетность об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов / Официальный сайт Казначейства России (http://www.roskazna.ru/reports/vf.htlm).*

платежа дифференциация доходов на взносы влияния не оказывает. Поэтому модель прогноза поступлений страховых взносов с самозанятого населения в рамках данной статьи рассмотрена не будет.

Сосредоточимся на прогнозировании второго типа платежей — страховых взносов, исчисляемых исходя из сумм выплат и иных вознаграждений физическим лицам. Для удобства изложения и интерпретации в данной статье плательщиков указанных выплат мы будем называть организациями, а физических лиц, получающих эти вознаграждения, — работниками.

Законодательство описывает правила начисления и уплаты страховых взносов для отдельного работника, получающего доходы от отдельной организации. Мы будем называть модель поступлений страховых взносов на отдельного работника, построенную на анализе законодательства, моделью микроуровня (микромоделью), а модель поступлений страховых взносов со всех работников всех организаций, использующих одинаковые тарифы начисления страховых взносов, — моделью макроуровня (макромоделью).

Для развития макромодели необходима ее интеграция с теорией неравномерности распределения доходов. Причина влияния дифференциации доходов работников на поступления взносов — неплоская шкала начисления последних, под которой мы будем подразумевать любую шкалу начисления, в которой размер взноса (налога) непропорционален облагаемой базе. В частности, это относится ко всем регрессивным и прогрессивным шкалам. Особенность таких шкал — наличие одного или нескольких предельных порогов начисления, разделяющих облагаемую базу на интервалы, в которых применяются различные тарифы взносов (ставки налогов)[8]. У обязательных страховых взносов имеется регрессивная шкала тарифов (так же, как и у их предшественника — единого социального налога). Материал данной статьи может быть полезен в построении методик прогнозирования поступлений любых налогов с неплоской шкалой начисления, объект обложения которых — заработная плата работников[9].

Предлагаемый материал, безусловно, более сложен для восприятия, чем традиционные методы бюджетного прогнозирования. Однако традиционные методы не могут способствовать разработке рекомендаций по изменению условий уплаты страховых взносов, поскольку параметры их начисления, а именно предельные пороги, нелинейным образом влияют на изменение поступлений. Учет данной нелинейности возможен с помощью математического аппарата, разработанного для исследования неравномерности распределения доходов населения, — кривой Лоренца. С точки зрения математического моделирования предлагаемый подход достаточно очевиден, в то время как с точки зрения бюджетного прогнозирования — нов и весьма оригинален.

Модель микроуровня

Введем следующие обозначения для исходных величин, необходимых в модели поступлений страховых взносов на одного работника:

— i — условный порядковый номер работника;

— x_i — годовой доход[10] работника на прогнозируемый период до вычета налога на доходы физических лиц, именуемый в дальнейшем заработной платой, причем априори заработная плата неотрицательна: $x \geq 0$;

---

[8] *Наличие льгот в виде вычетов из облагаемой базы — косвенный признак прогрессивного налогообложения.*

[9] *Если судить по опыту налогообложения многих зарубежных стран, у налога на доходы физических лиц в России появится прогрессивная шкала ставок.*

[10] *Объект обложения страховыми взносами описан в ст. 7 Закона № 212-ФЗ.*

— d_i — годовой объем вычетов из облагаемой базы[11], причем он не может ее превысить: $x \geq d$;

— U — порог облагаемой базы для начисления страховых взносов на одного работника[12], установленный законодательно на прогнозируемый год;

— r — суммарный тариф[13] страховых взносов во все внебюджетные фонды, взимаемый с сумм, не превышающих U;

— r^+ — дополнительный тариф[14] страховых взносов, взимаемый с сумм, превышающих U.

Для расчета начисленных страховых взносов (НСВ) на одного работника необходимо разделить его доход на две части:

1. K_i — размер годовой заработной платы, не превышающий U. Поясним, что эта величина равна заработной плате в случае, если та не превышает U; а в случае превышения заработной платой U — равна U. Математически запись данного утверждения выглядит следующим образом:

$$K_i = \begin{cases} x_i: x_i \leq U \\ U: x_i \geq U \end{cases} = \min\{x_i\,;\,U\}. \qquad (1.1)$$

В свою очередь K_i делится на:

— вычеты, не облагаемые страховыми взносами, d_i;

— размер годовой заработной платы, не превышающий U и не включающий вычеты $(K_i - d_i)$. Облагается тарифом r.

2. Размер годовой заработной платы, превышающий U и облагаемый по r^+, $(x_i - K_i)$.

Мы будем делать акцент на удельных и относительных величинах, поскольку они безразмерны (т. е. измеряются не в номинальных величинах, а в процентах относительно выбранной базы), что упрощает анализ и построение модели. Получаем структуру облагаемой базы на одного работника по отношению к x_i:

— $k^i = K_i/x_i$ — индивидуальный коэффициент регресса для работника i, обозначающий долю годовой заработной платы, не превышающей U, который, в свою очередь, можно разделить на:

— $k_d^i = d_i/x_i$ — удельный вычет,

— $k^i - k_d^i$ — долю базы, облагаемую по тарифу r;

— $k_U^i = 1 - k^i$ — удельное превышение заработной платы над U, т. е. доля базы, облагаемая по тарифу r^+.

В рамках принятых обозначений величина НСВ на работника i составит

$$НСВ = (K_i - d_i) \times r + (x_i - K_i) \times r^+. \qquad (1.2)$$

Эффективный тариф страховых взносов r_e, обозначающий отношение НСВ к x_i, рассчитывается следующим образом:

$$r_e^i = НСВ/x_i = (k^i - k_d^i) \times r + (1 - k^i) \times r^+. \qquad (1.3)$$

---

[11] *Ст. 9 Закона № 212-ФЗ.*

[12] *Ч. 4 ст. 8 Закона № 212-ФЗ.*

[13] *Законом № 212-ФЗ предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов для отдельных категорий плательщиков.*

[14] *Величина дополнительного тарифа также зависит от категории плательщика.*

Из (1.3) вытекает альтернативная формула расчета НСВ, которая очень привычна для практиков:

$$НСВ = r_e^i x_i. \quad (1.4)$$

С учетом того, что r, r^+ и U установлены законодательно, НСВ являются функцией двух аргументов — x_i и d_i. k^i и обратный к нему показатель k_U^i однозначно определяются x_i и U.

Согласно Закону № 212-ФЗ начисление страховых взносов ведется плательщиками ежемесячно накопленным итогом с начала финансового года, а уплата происходит не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем начисления платежа. Поэтому в течение финансового года часть средств переносится к уплате на январь следующего года без нарушения сроков. Кроме того, на следующий год могут быть перенесены суммы с задержкой свыше законодательно установленной. Оба эти эффекта увеличивают расхождение между НСВ и уплаченными страховыми взносами (УСВ) в рамках одного и того же финансового года. Учтем это в коэффициенте сбора $g \in [0; 1]$, который определяет долю УСВ в общей сумме НСВ в рамках финансового года. Для расчета УСВ воспользуемся формулой

$$УСВ = НСВ \cdot g. \quad (1.5)$$

Начисленные, но не уплаченные страховые взносы образуют недоимку следующего года, которая будет частично погашена в соответствии с коэффициентом собираемости $c \in [0; 1]$:

$$Недоимка = НСВ\,(1 - g) \times c. \quad (1.6)$$

Завершая спецификацию модели микроуровня поступлений страховых взносов на одного работника, отметим, что она состоит из уравнений (1.1), (1.2), (1.5) и (1.6).

Модель макроуровня

Перейдем к рассмотрению совокупности n работников организаций, относящихся к одинаковой категории плательщиков в смысле применяемых тарифов r и r^+. Очевидно, что все поступившие во внебюджетные фонды страховые взносы — алгебраическая сумма взносов на каждого конкретного работника.

Основание для начисления страховых взносов — заработная плата. Сумму заработных плат n работников мы будем называть фондом заработной платы (ФЗП):

$$ФЗП = \sum_{i=1}^{n} x_i. \quad (1.7)$$

Наша задача — разделение ФЗП на те же части, на которые выше мы разделяли доход конкретного работника. В номинальных величинах разделение выглядит следующим образом:

1. ФЗП, за исключением сумм индивидуальных превышений U, $\sum_{i=1}^{n} K_i$. В нем в свою очередь выделим:

— сумму вычетов, не облагаемых страховыми взносами, $\sum_{i=1}^{n} d_i$;

— часть ФЗП, облагаемую r, $\sum_{i=1}^{n} (K_i - d_i)$.

2. Сумма индивидуальных превышений годовой заработной платы над U, облагаемая по r^+, $\sum_{i=1}^{n}(x_i - K_i) = ФЗП - \sum_{i=1}^{n}K_i$.

В принятых обозначениях расчет НСВ на n работников выглядит так:

$$НСВ = \left(\sum_{i=1}^{n}(K_i - d_i)\right) \times r + \left(ФЗП - \sum_{i=1}^{n}K_i\right) \times r^+. \quad (1.8)$$

Формула (1.8) может быть применена для прогноза, например, отдельными организациями, у которых есть детальная информация по собственному персоналу, планам движения персонала и заработной платы. Определенные сложности обычно возникают с прогнозом премиальных фондов, поэтому в случае отличного от нулевого дополнительного тарифа страховых взносов годовую сумму НСВ оценить проблематично.

Для остальных субъектов прогнозирования детальная информация по численности работников и их индивидуальной заработной плате недоступна, соответственно, формула (1.8) практически не применима. К тому же при больших значениях n (в целом для экономики это десятки миллионов работников) проводить такие расчеты физически сложно.

Перейдем к расчету удельных показателей. Для получения структуры облагаемой базы найдем отношение составных частей к ФЗП.

Формула для коэффициента регресса:

$$k = \left(\sum_{i=1}^{n}K_i\right) / ФЗП. \quad (1.9)$$

Формула для удельного вычета:

$$k_d = \left(\sum_{i=1}^{n}d_i\right) / ФЗП. \quad (1.10)$$

Через коэффициент регресса и удельный вычет рассчитываются доли базы, облагаемой по основному и дополнительному тарифу, по аналогии с расчетом поступлений в модели микроуровня. Эффективный тариф рассчитывается аналогично формуле (1.3) через удельные величины:

$$r_e = (k - k_d) \times r + (1 - k) \times r^+. \quad (1.11)$$

Размер НСВ на всю исследуемую совокупность работников составит

$$НСВ = r_e \cdot ФЗП. \quad (1.12)$$

Формула (1.12) требует предварительного расчета эффективного тарифа (1.11), в свою очередь основанного на вычислении удельных величин (1.9) и (1.10), самая проблемная из которых — коэффициент регресса k, поскольку он требует нахождения минимумов по формуле (1.1) для доходов каждого работника. Необходимо найти способ для упрощения вычислений.

Как было сказано выше, i — условный порядковый номер работника. Поэтому мы можем проводить нумерацию в любой удобной для нас последовательности. Расположим порядковые номера работников в соответствии с возрастанием заработной платы, т. е. так, чтобы

$$x_1 \le x_2 \le \ldots \le x_i \le \ldots \le x_n. \quad (1.13)$$

Найдем численность j всех работников, каждый из которых получает заработную плату не выше U. С учетом группировки (1.13) это поиск такого порядкового номера j, чтобы доход j-го работника не превышал U, но доход следующего работника уже превышал, т. е.

$$j: x_j \le U < x_{j+1}. \tag{1.14}$$

Теперь мы готовы преобразовать в более удобную формулу расчет части ФЗП, не превышающей U для каждого работника:

$$\sum_{i=1}^{n} K_i = \sum_{i=1}^{n} \min\{x_i ; U\} = \sum_{i=1}^{j} x_i + \sum_{i=j+1}^{n} U = \sum_{i=1}^{j} x_i + (n - j) \times U \tag{1.15}$$

Как мы видим, для расчета удобно разделить показатель на две составляющие:

— $\sum_{i=1}^{j} x_i$ — сумма заработных плат только тех работников, чья заработная плата не превышает U. Для данной категории работников применяется только основной тариф страховых взносов;

— $(n - j) \times U$ — произведение числа работников, получающих доход свыше U, на U, т. е. та часть доходов более обеспеченных работников, к которой применяется основной тариф страховых взносов[15]. Вся сумма превышений U для данных работников облагается дополнительным тарифом.

На основе формулы (1.9) получим уточненную формулу для коэффициента регресса, что равноценно нормированию формулы (1.15) по величине общего ФЗП:

$$k = \frac{\sum_{i=1}^{n} K_i}{\sum_{i=1}^{n} x_i} = \frac{\sum_{i=1}^{j} x_i}{\sum_{i=1}^{n} x_i} + \frac{(n - j)}{n} \times \frac{U}{\sum_{i=1}^{n} x_i / n}. \tag{1.16}$$

Для завершения преобразования формулы (1.16) необходимо ввести дополнительные обозначения. Введем обозначение и расчет для средней заработной платы:

$$\mu = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} x_i. \tag{1.17}$$

Назовем относительным порогом u отношение номинального значения порога к средней заработной плате:

$$u = \frac{U}{\mu}. \tag{1.18}$$

Назовем нормированным номером работника [где работники упорядочены по возрастанию заработной платы в соответствии с (1.13)] величину p:

$$p_i = \frac{i}{n},\ i \in 1, \ldots, n,\ p_i \in [0; 1]. \tag{1.19}$$

Нас интересует нормированный номер j-го работника, отвечающий условию (1.14). Найдем альтернативную форму записи данного условия. Взглянем на совокупность

[15] *Если быть точными, основной тариф применяется к уменьшенной на сумму вычетов величине доходов, не превышающих U, а это касается работников с любым уровнем дохода.*

доходов работников с точки зрения теории вероятностей (без дополнительных предположений). Доход X — дискретная случайная величина, принимающая с равной вероятностью $1/n$ значения из генеральной совокупности x_1, x_2, ..., x_n. Интегральная функция распределения случайной величины X показывает вероятность принятия ею значения, не превосходящего конкретное значение дохода x:

$$F(x) = P(X \leq x). \tag{1.20}$$

В нашем случае ограничение сверху соответствует величине U, а вероятность принятия случайной величиной непревышающего U значения соответствует нормированному номеру j-го работника, поэтому

$$p_j = P(X \leq U) = F(U). \tag{1.21}$$

Теперь рассмотрим первое слагаемое формулы (1.16) $\left(\sum_{i=1}^{j} x_i \Big/ \sum_{i=1}^{n} x_i\right)$ — отношение суммы доходов работников, получающих заработную плату не выше U, к ФЗП всех работников. Обозначим данное выражение через L, где в качестве аргумента вместо порядкового номера j используем соответствующее значение нормированного порядкового номера $p_j = j/n$:

$$L\left(\frac{j}{n}\right) = \left(\sum_{i=1}^{j} x_i \Big/ \sum_{i=1}^{n} x_i\right). \tag{1.22}$$

Конструкция (1.22) широко известна в экономической теории как кривая Лоренца, или кривая неравномерности распределения доходов, дифференциации доходов.

Получаем конечную универсальную формулу для расчета коэффициента регресса:

$$k = L(F(U)) + (1 - F(U)) \times u. \tag{1.23}$$

На практике для больших совокупностей невозможно получить достаточно детальную отчетность по каждому работнику и его доходу, тем более сложно строить прогнозы и затем проводить вычисления. Но, как известно, при большом значении n эмпирическое распределение доходов может быть качественно аппроксимировано непрерывной функцией распределения, которой будет соответствовать непрерывная кривая Лоренца. При этом для расчета коэффициента регресса будет применяться все та же формула (1.23), что и для дискретных случаев.

Макроэкономическое прогнозирование основывается на агрегированных показателях. Например, для облегчения и унификации процесса бюджетного планирования министерствами и ведомствами используется единый прогноз социально-экономического развития страны, подготавливаемый Минэкономразвития России. В частности, наиболее важные показатели для расчета поступлений страховых взносов — прогнозы ФЗП, среднесписочной численности работников, средней заработной платы[16]. Задача аналитика, занимающегося макроэкономическим прогнозом в этой области, в первую очередь — поиск оптимальных аналитических функций распределения

[16] *См.: Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики / Официальный сайт Минэкономразвития России (http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/indexprognoz/).*

доходов и оценка их параметров, поскольку других возможностей для получения объективного прогноза нет. К сожалению, для решения этой задачи отчетных данных, предоставляемых внебюджетными фондами (чьи доходы мы прогнозируем), недостаточно. Данные по вычетам в необходимом для анализа объеме отсутствуют, поэтому приходится использовать предположение о равенстве общего удельного вычета конкретному значению, которое рассчитывается экспертно: k_d = Const.

На основе информации по ФЗП и численности работников, предположения об удельном вычете, оценки внешнего вида эмпирического распределения заработной платы и законодательно установленных тарифов страховых взносов и предельного порога мы можем рассчитать размер НСВ. Размер УСВ зависит от коэффициентов сбора и собираемости, как это описано для микроуровня на основе формул (1.5) и (1.6).

На этом мы завершим построение макроуровневой модели прогноза поступлений страховых взносов от организаций. Напомним, что эта модель относилась к работникам организаций, применяющих одинаковые тарифы.

Категорий плательщиков с различными пониженными тарифами несколько, они определяются законодательно (в Законе № 212-ФЗ есть перечень плательщиков и соответствующие им размеры пониженных тарифов). Для осуществления прогноза общих поступлений страховых взносов во внебюджетные фонды со всех категорий плательщиков необходимо провести консолидацию моделей макроуровней, которая будет заключаться в алгебраическом сложении конечных результатов, что не приведет к теоретическому усложнению.

ПРИМЕНЕНИЕ КРИВОЙ ЛОРЕНЦА В ПРОГНОЗЕ ПОСТУПЛЕНИЙ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ

Предыдущая часть статьи завершилась обсуждением макромодели поступлений обязательных страховых взносов, уплачиваемых организациями за работников во внебюджетные фонды. В результате анализа законодательства и последовательного построения моделей были выведены формулы, показывающие зависимость поступлений страховых взносов от функции распределения доходов работников и кривой Лоренца. В текущем разделе рассмотрим взаимосвязь кривой Лоренца и функции распределения доходов, минимальные требования к параметрическим кривым Лоренца и основные коэффициенты дифференциации доходов.

Стоит отметить, что начало исследованиям в области дифференциации доходов было положено в конце XIX в. В. Парето, и в настоящее время широко известно одноименное семейство двухпараметрических распределений, названных в его честь. С тех пор для решения практических задач в данной области было предложено множество видов распределений доходов. Они используются для сглаживания или упрощения эмпирических распределений, кроме того, с их помощью прогнозируют динамику дифференциации доходов[17].

Наиболее доступный источник данных о распределении доходов работников — информация[18], которая формируется на основе отчетности, утвержденной приказом

---

[17] *См., например: Колмаков И. Б. Прогнозирование показателей дифференциации денежных доходов населения // Проблемы прогнозирования. — 2006. — № 1. — С. 136–163.*

[18] *См.: Распределение численности работников по размерам начисленной заработной платы / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages).*

Росстата[19]. Если мы сравним законодательство о страховых взносах с инструкцией Росстата, то становится очевидным, что распределение доходов в статистической отчетности существенно отличается от распределения облагаемой страховыми взносами базы. Основное отличие состоит в том, что информация о распределении заработных плат, подготавливаемая Росстатом, учитывает только работников, отработавших полный месяц, в то время как для начисления страховых взносов используется годовой доход работника, независимо от длительности его трудовой деятельности в течение указанного года. Кроме того, каждая организация уплачивает страховые взносы изолированно от других организаций, в которых мог трудиться один и тот же работник, что приводит к существенному росту числа объектов для начисления страховых взносов.

В данной статье мы анализируем только аспекты спецификации модели поступлений страховых взносов без привязки к статистическим данным, поэтому далее рассмотрим взаимосвязь функции распределения и соответствующей кривой Лоренца[20] в общем виде, без указания на какое-либо конкретное распределение.

Кривая Лоренца

Кривая Лоренца определяется множеством точек (p, L(p)), где p — нормированная численность получателей доходов, а L(p) — нормированная доля дохода, приходящаяся на этих получателей, причем работники расположены в порядке возрастания доходов [см. формулу (1.22) и пояснения к ней].

Эмпирические данные о доходах работников [если мы зададим неубывающую последовательность доходов (1.13)] образуют дискретную функцию с узлами в точках $\left(\frac{j}{n}, \mathrm{L}\left(\frac{j}{n}\right)\right)$, участок между которыми при необходимости заполняется с помощью линейной интерполяции.

Для больших совокупностей (где велико значение n) распределение доходов аппроксимируется непрерывной функцией распределения F(x) с такой функцией плотности вероятности f(x), что $\mathrm{F}(x) = \int_0^x \mathrm{f}(y)\mathrm{d}y$. Для каждого неотрицательного значения x F(x) обозначает долю получателей доходов в общей совокупности получателей, чьи доходы не превышают x.

Рассмотрим начальный момент первого порядка μ для распределения численности получателей по размеру дохода F(x). Нормированный начальный момент первого порядка распределения дохода, не превышающего уровня x, имеет вид

$$\bar{\mu}(x) = \frac{\int_0^x y\mathrm{d}\mathrm{F}(y)}{\int_0^\infty y\mathrm{d}\mathrm{F}(y)} \equiv \frac{\int_0^x y\mathrm{d}\mathrm{F}(y)}{\mu}. \qquad (2.1)$$

Нормированный момент $\mu(x)$ представляет собой долю в общих доходах всех получателей, чьи доходы не превосходят x.

---

[19] *См.: Приказ Росстата от 10.11.2010 № 388 «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за распределением численности работников по размерам заработной платы» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=106952).*

[20] *О данной связи см., например: Sarabia J. M. Parametric Lorenz Curves: Models and Applications // Modeling Income Distributions and Lorenz Curves. — New York, 2008.*

Соответствующая кривая Лоренца может быть представлена набором точек $(F(x), \bar{\mu}(x))$, определенных в единичном квадрате, при этом $x \in [0; \infty)$. В параметрическом виде запись кривой Лоренца выглядит следующим образом:

$$L(p) = \bar{\mu}(F^{-1}(p)). \tag{2.2}$$

Для использования формулы в параметрическом виде, очевидно, необходимо представление функций $\bar{\mu}(x)$ и $F^{-1}(p)$ в явном виде.

Пусть X — случайная переменная, принимающая неотрицательные значения, имеет математическое ожидание μ и интегральную функцию распределения F, тогда обратная функция распределения определяется как

$$F^{-1}(y) = \min\{x: F(x) \geq y\}. \tag{2.3}$$

С учетом того, что математическое ожидание X вычисляется как

$$\mu = \int_0^\infty x dF(x) \equiv \int_0^1 F^{-1}(y) dy, \tag{2.4}$$

параметрическое представление кривой Лоренца выглядит следующим образом:

$$L(p) = \frac{1}{\mu}\int_0^p F^{-1}(y) dy, \; p \in [0; 1]. \tag{2.5}$$

Данное определение служит обобщением как для эмпирических, так и для непрерывных распределений. Функция F^{-1} должна быть кусочно-гладкой, а интеграл — сходящимся.

Из последнего определения можно вывести свойства непрерывности, неубывания и выпуклости кривой Лоренца, а также ее дифференцируемость практически на всем отрезке [0; 1] и четкие ограничения на начальное и конечное значения. Функция $L(p)$ является кривой Лоренца тогда и только тогда, когда:

— $L(p)$ определена и непрерывна на отрезке $p \in [0; 1]$;
— $L(p)$ имеет вторую производную;
— $L(0) = 0$;
— $L(1) = 1$;
— $L'(0^+) \geq 0$;
— $L''(p) \geq 0$ на интервале $p \in (0; 1)$.

Кривая Лоренца определяет распределение X с точностью до преобразования масштаба, т. к. $F^{-1}(p) = \mu L'(p)$, а F^{-1} однозначно определяет функцию распределения F.

Эти размышления можно продолжить и определить зависимость дифференциальной функции распределения $f(x)$ от кривой Лоренца. Если $L''(p)$ существует и положительна в интервале (x_1, x_2), тогда F имеет положительную функцию плотности в интервале $(\mu L'(x_1^+), \mu L'(x_2^-))$, определяемую по формуле

$$f(x) = \frac{1}{\mu L''(F(x))}. \tag{2.6}$$

С геометрической точки зрения естественна проверка кривой Лоренца на симметричность[21], это соблюдается при выполнении следующего равенства:

[21] *Как правило, эмпирические кривые Лоренца обладают ярко выраженной симметричностью (что характерно и для распределения доходов в России), поэтому при поиске однопараметрической кривой Лоренца разумно требовать выполнения условия (2.7).*

$$L[1 - L(p)] = 1 - p,\ p \in [0; 1]. \tag{2.7}$$

Для произвольной случайной переменной X кривая Лоренца симметрична тогда и только тогда, когда

$$\frac{f(\mu^2/x)}{f(x)} = \left(\frac{x}{\mu}\right)^3,\ x\colon f(x) > 0. \tag{2.8}$$

Основные оценки дифференциации доходов

Для количественной оценки неравномерности распределения применяется множество различных коэффициентов. В рамках этой работы оценки данных коэффициентов важны нам с той точки зрения, что по их конкретным значениям мы можем с определенной долей точности восстановить параметры функции распределения доходов (если ее аналитический вид нам известен). Выделим только два коэффициента дифференциации доходов, которые используются при подготовке статистической отчетности Росстатом, — децильный коэффициент фондов и коэффициент Джини (коэффициент концентрации Лоренца).

Коэффициент фондов измеряет отношение между доходами сравниваемых групп, обладающих разными доходами, но равной численностью. Математически это соотношение между квантилями распределения. Самая распространенная характеристика — децильный коэффициент фондов: отношение доходов самой высокодоходной 10%-й группы получателей к доходам самой низкодоходной 10%-й группы. Через кривую Лоренца его можно получить следующим образом:

$$kf_{10\,\%} = \frac{1 - L(90\ \%)}{L(10\ \%)}. \tag{2.9}$$

Коэффициент фондов прост для расчета, имеет понятную интерпретацию, но учитывает только две точки распределения, в связи с чем достаточно изменчив и не позволяет полноценно охарактеризовать дифференциацию доходов.

Коэффициент Джини геометрически показывает площадь между фактической кривой Лоренца и прямой абсолютного равенства по отношению к площади между прямыми абсолютных равенства и неравенства. Он вычисляется по всем точкам распределения и принимает значения в интервале [0; 1]. Большему значению коэффициента соответствует большая дифференциация (неравномерность распределения) доходов:

$$G = 2\int_0^1 (p - L(p))\mathrm{d}p. \tag{2.10}$$

Коэффициент регресса

Для целей прогнозирования страховых взносов нам необходимо получить значение коэффициента регресса, который обозначает облагаемую долю базы, находящуюся ниже законодательно установленного предельного порога облагаемых доходов на одного застрахованного U.

Для вывода формулы коэффициента регресса достаточно воспользоваться геометрической интерпретацией функции $L'(p)$, которая показывает нормированную (по отношению к средней заработной плате μ) заработную плату работника, обладающего нормированным номером p. Площадь под графиком $L'(p)$ на области определения (0; 1)

равна единице, что соответствует общему ФЗП. Если отсечь «верхний хвост» распределения L'(p) горизонтальной прямой, находящейся на уровне u от средней заработной платы, то оставшаяся площадь под графиком будет показывать коэффициент регресса k (долю доходов, находящихся ниже относительного порога u):

$$k(u) = \int_0^1 \min\{L'(p); u\}dp = \int_0^{F(u\mu)} L'(x)dp + \int_{F(u\mu)}^1 u dp = L(F(u\mu)) + (1 - F(u\mu)) \times u. \quad (2.11)$$

Отметим, что данная формула совпадает с результатом (1.23), полученным в предыдущем разделе. Разница только в том, что относительный порог там использовался для удобства записи, а в случае вычисления через кривую Лоренца он появляется как самостоятельный аргумент.

Эта формула — ключевой результат влияния неравномерности распределения доходов работников на поступления страховых взносов. Для ее использования необходимо иметь эмпирическое или аналитическое представление интегральной функции распределения доходов и представление кривой Лоренца. Поскольку, как было показано выше, кривая Лоренца с точностью до преобразования масштаба (параметр масштаба в данном случае — значение среднего дохода μ) определяет функцию распределения доходов, то достаточно ограничиться ее поиском. При заданной кривой Лоренца коэффициент регресса — это функция одного аргумента u.

Теперь мы готовы сделать важный вывод о необходимости практического использования расчетов коэффициента регресса. Фактическое значение коэффициента регресса отчетного периода можно распространить на прогнозный период без применения расчетов по формуле (2.11) в случае одновременного выполнения на прогнозном периоде следующих условий:

— принята гипотеза о постоянстве дифференциации заработной платы;

— принята гипотеза об отсутствии изменений в структуре облагаемой базы в разбивке по категориям плательщиков;

— условия уплаты страховых взносов неизменны[22].

В остальных случаях без потери точности прогнозирования пренебречь расчетами нельзя. В первую очередь это касается изменения значения относительного порога u, к которому коэффициент регресса весьма чувствителен. В настоящее время широко обсуждаются различные предложения по изменению условий уплаты страховых взносов, в т. ч. и порога. Поэтому перед внесением таких предложений в законодательство необходимо получить максимально точный прогноз эффекта, который бы минимально расходился с будущим фактическим исполнением.

Важно отметить, несмотря на очевидность, следующее свойство: разность коэффициентов регресса $[k(u_2) - k(u_1)]$, соответствующих разным предельным порогам начисления (U_2 и U_1, где $U_2 > U_1$), показывает долю облагаемой базы по соответствующему данному интервалу $[U_1, U_2]$ тарифу. Это означает, что предлагаемая методика подходит для прогнозов по неплоским шкалам начисления с любым количеством предельных порогов[23].

---

[22] *Важно отметить, что номинальный порог U должен индексироваться (т. е. изменяться) точно в соответствии с ростом средней заработной платы по экономике, чтобы относительный порог u был неизменен.*

[23] *Например, единый социальный налог в 2005–2009 гг. обладал двумя, а в 2001–2004 гг. — тремя порогами для начисления.*

В работе было показано, что спецификация модели поступлений обязательных страховых взносов, построенная на анализе законодательства, приводит нас к расчету коэффициента регресса через использование кривой Лоренца. Формула (2.11) наполнена явным экономическим смыслом, поскольку в ней прослеживается первоначальное разделение численности работников на получающих доходы ниже и выше порога, с последующим вычислением для них долей в общем ФЗП облагаемой по основному тарифу базы.

Следующим этапом прогноза поступлений страховых взносов будет выступать оценка конкретного вида кривой Лоренца на основе статистических данных, на чем автор остановится в других статьях.

Библиография

1. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (в ред. от 03.12.2011) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi ?req=doc;base=LAW;n=116833.
2. Приказ Росстата от 10.11.2010 № 388 «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за распределением численности работников по размерам заработной платы» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=106952.
3. Информация об исполнении бюджетов. Отчетность об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Казначейства России. — Режим доступа: http://www.roskazna.ru/reports/vf.htlm.
4. Прогнозы социально-экономического развития Российской Федерации и отдельных секторов экономики [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минэкономразвития России. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/indexprognoz/.
5. Распределение численности работников по размерам начисленной заработной платы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages.
6. Бывшев, В. А. Эконометрика: учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 480 с.
7. Магнус, Я. Р., Катышев, П. К., Пересецкий, А. А. Эконометрика. Начальный курс: учебник. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2004. — 576 с.
8. Пенсионная реформа в Российской Федерации: актуарная экспертиза / Под ред. В. Н. Баскакова. — М.: Экономистъ, 2008. — 234 с.
9. Колмаков, И. Б. Прогнозирование показателей дифференциации денежных доходов населения // Проблемы прогнозирования. — 2006. — № 1. — С. 136–163.
10. Sarabia, J. M. Parametric Lorenz Curves: Models and Applications // Modeling Income Distributions and Lorenz Curves. — New York, 2008. — 322 p.

Ключевые слова:
пенсионная система,
фискальная нагрузка, страховые взносы,
обязательное пенсионное страхование,
социальная политика

***Ю. А. Герман**, аспирант*
кафедры «Государственные доходы» ГУМФ
*(**e-mail: german_y_a@mail.ru**)*

Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы в России

Определение уровня фискальной нагрузки — вопрос неоднозначный, поскольку, с одной стороны, это бремя в первую очередь несет на себе работодатель, с другой — по своей природе страховые взносы имеют подоходный характер, и в то же время их финансирование отражается на всей экономике страны. Поэтому для получения полноценного представления о влиянии пенсионной системы на экономику при расчете данного показателя должен быть использован комплексный подход, т. е. он должен рассматриваться как на микро-, так и на макроуровне.

В итоговом докладе о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года «Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика»[1] одной из основных мер по реформированию пенсионной системы называют снижение бремени страховых взносов для бизнеса при одновременном повышении уровня пенсионных выплат. Можно сказать, что эти задачи по своей природе противоречат друг другу, но для российской пенсионной системы они справедливы и обоснованны. Это явление можно назвать особенностью определения оптимальной фискальной нагрузки финансирования пенсионной системы. При установлении тарифов страховых взносов необходимо учесть интересы не только налогоплательщиков и государства, но и застрахованных лиц и, самое главное, пенсионеров.

ТАРИФЫ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ

Действующий тариф страховых взносов, бесспорно, выступает основным показателем фискальной нагрузки финансирования пенсионной системы, но не столько на макроуровне, сколько на уровне плательщиков взносов. С 1 января 2011 г. тариф страховых

[1] *Информационный сайт экспертных групп по работе над «Стратегией-2020» (http://2020strategy.ru/documents/32710234.html).*

взносов на социальное страхование в России был повышен с 26 до 34 %, из них 26 % должно было поступать в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР). Эти беспрецедентные меры позволили сократить дефицит распределительной составляющей бюджета ПФР на 207,3 млрд руб. по сравнению с 2010 г., согласно данным об ожидаемом исполнении бюджета ПФР за 2011 г. Однако под воздействием бизнеса было принято решение о снижении тарифов страховых взносов в 2012–2013 гг. с 34 до 30 %, а для малого бизнеса в производственной сфере и ряда некоммерческих организаций — до 20 %. Общий тариф страховых взносов, отчисляемых в бюджет ПФР, снизился до 22 %.

Таблица 1

Уровень фискальной нагрузки финансирования пенсионной системы в 2000–2014 гг.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*	2012	2013	2014
Общий тариф страховых взносов на обязательное пенсионное страхование**	28	28	28	28	28	20	20	20	20	20	20	26	22	22	26
Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы, в % к ВВП	4,9	5,1	5,9	5,7	5,4	4,1	4,1	4,2	4,2	4,5	4,2	4,8	4,6	4,7	5,1
Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы, в % к фонду оплаты труда	26,0	23,4	24,0	22,8	23,1	18,0	17,9	17,7	17,0	16,5	16,0	19,6	18,7	18,7	20,5
Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы, в % к фонду оплаты труда, скорректированному на уровень собираемости и облагаемости страховыми взносами***						19,3	19,4	19,3	18,5	18,8	19,8	24,7	24,0	24,0	26,3
Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы, в % к объему выручки (нетто) от продажи продукции (товаров, работ, услуг)	4,0	4,1	4,7	4,2	4,0	3,0	3,0	3,0	3,1	3,2	2,6				
Объем расходов на обязательное пенсионное страхование, в % к ВВП	4,5	5,5	6,1	5,9	5,5	5,9	5,5	5,2	5,5	7,4	9,6	9	9,1	9,0	8,9

*Примечание: * — бюджетные показатели за 2011 г. указаны согласно оценочным данным ожидаемого исполнения бюджета ПФР, опубликованным на сайте Государственной Думы; ** — единый социальный налог с 2005 по 2009 гг.; *** — данные по коэффициенту сбора и облагаемости были получены из расчетов поступлений страховых взносов на страховую и накопительную части трудовой пенсии, опубликованных на сайте Государственной Думы, и актуарных расчетов ПФР, опубликованных на сайте «Лаборатория Пенсионной реформы».*

Источник: рассчитано автором по данным Росстата, Федеральных законов об исполнении бюджета ПФР на соответствующий год и Федерального закона от 30.11.2011 № 373-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов».

По расчетам Минфина России, объем выпадающих доходов, вызванный снижением ставки страховых взносов, будет составлять около 400 млрд руб. В качестве одного из источников компенсации выпадающих доходов с 2012 г. вводится регрессивная шкала

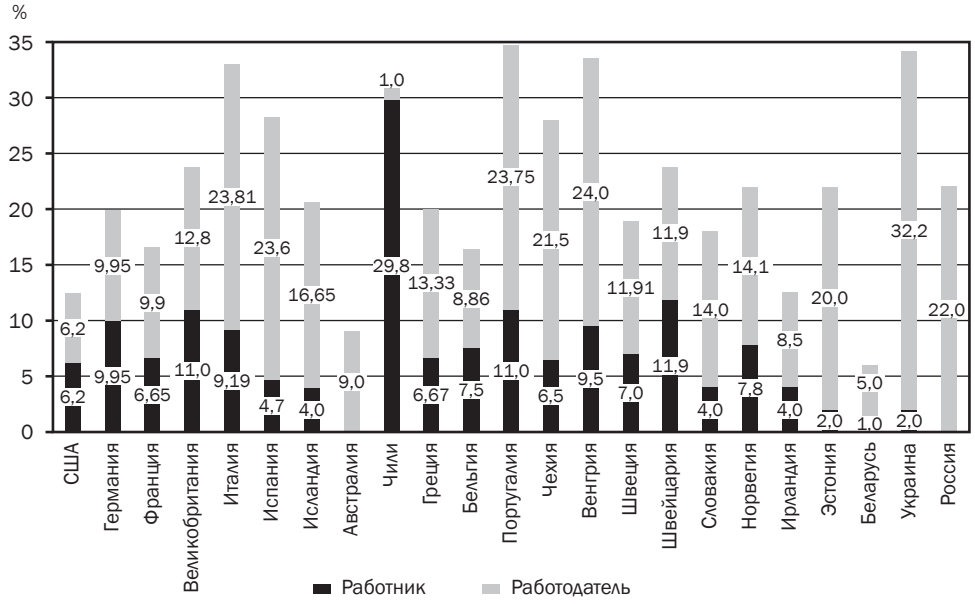
ставок страховых взносов в размере 10 % для доходов, превышающих предельную величину выплат в пользу работников, установленную в размере 512 тыс. руб. Это, по оценкам заместителя министра Минздравсоцразвития России Ю. Воронина, позволит привлечь дополнительно 160 млрд руб., или 40 % выпадающих доходов бюджета ПФР.

Также следует отметить, что, согласно вносимым изменениям в Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования», теперь работодатель будет обязан уплачивать взносы в ПФР за каждого легального мигранта. Средства будут направляться на страховую часть трудовой пенсии. При этом обложению подлежат доходы только низкоквалифицированных работников. Эти поправки вносятся с целью лишить преимуществ мигрантов перед российскими работниками при приеме на работу. Однако эти меры имеют неоднозначный характер и, скорее всего, приведут к увеличению численности незаконных мигрантов, что сведет на нет все предпринятые меры по их легализации.

Очевидно, что такие изменения в тарифной политике не способствуют существенному снижению фискальной нагрузки. Помимо этого, на сегодняшний день предусмотрено восстановление в 2014 г. тарифа страховых взносов на уровне 34 %, что может свидетельствовать о популистских целях снижения налогового бремени в 2012–2013 гг. и о нивелировании его значения для бизнеса. А разделение на большой и малый бизнес приведет к усложнению планирования и прогнозирования бюджетных показателей, к проблемам при их администрировании и росту мошеннических схем.

Рисунок 1

Тарифы страховых взносов в разных странах мира с разбивкой по плательщикам



Источник: составлено автором по данным «Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010», «Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010», «Social Security Programs Throughout the World: Americas, 2009».

Как следует из рис. 1, несмотря на значительное снижение тарифа страховых взносов в 2012 г., фискальная нагрузка по-прежнему выше среднего уровня в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). При этом она значительно уступает нагрузке в таких странах, как Украина (34,2 %), Венгрия (33,5 %), Португалия (34,75 %), Чили (28,8 %) и Италия (33 %).

ДОЛЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ И РАСХОДОВ НА ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ОБЪЕМЕ ВВП

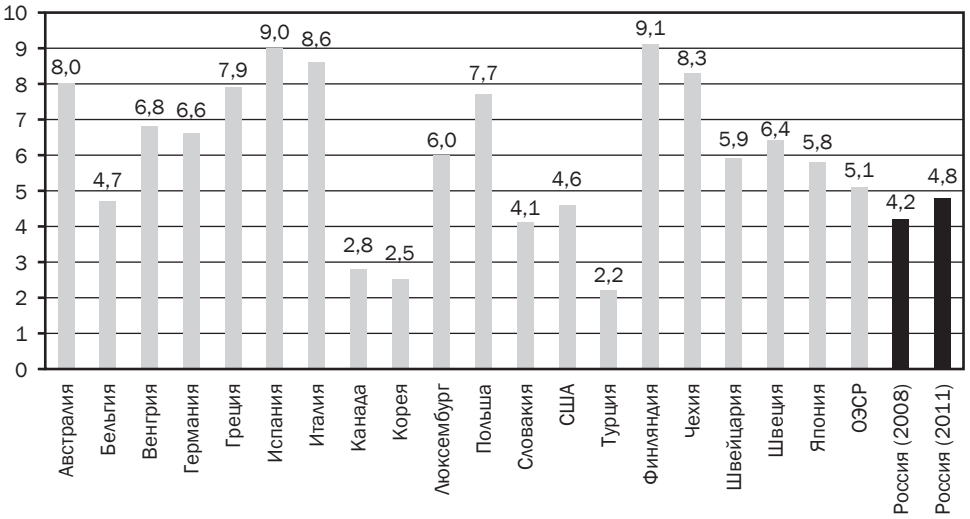
Другой общепринятый индикатор, характеризующий уровень фискальной нагрузки финансирования пенсионной системы, но уже на экономику страны в целом, — отношение страховых взносов на обязательное пенсионное страхование[2] к объему ВВП. Как показал проведенный анализ, фискальная нагрузка пенсионного страхования в России в 2011 г. была на уровне 4,8 % ВВП, а в 2010 г. она составила 4,2 % ВВП, уступив только поступлениям таможенных пошлин и НДС в бюджет расширенного правительства (см. табл. 1).

В целом динамика этого индикатора в 2000–2010 гг. была неоднозначной. Так, максимальный объем страховых взносов в ВВП был достигнут в 2002 г., затем последовал спад, который резко усилился при снижении тарифа страховых взносов в 2005 г. При этом сейчас уровень фискальной нагрузки значительно уступает уровню начала 2000-х гг.

На рис. 2 представлено сравнение России и некоторых стран — членов ОЭСР по доле страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в объеме ВВП.

Рисунок 2

Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы в странах ОЭСР и в России, % от ВВП



Источник: составлено автором по данным «Pensions at a Glance 2011: Retirement-Income Systems in OECD and G20 Countries», а также данным, представленным в табл. 1.

Как следует из рис. 2, фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы в России ниже аналогичного показателя в большинстве стран ОЭСР.

Отношение объема расходов на обязательное пенсионное страхование к ВВП также выступает своеобразной характеристикой фискальной нагрузки, поскольку, во-первых, в России велика доля различных пенсионных выплат, финансируемых за счет федерального бюджета (27,2 % от общего объема расходов бюджета ПФР в 2011 г.); во-вторых, из федерального бюджета финансируется значительный дефицит бюджета ПФР (7,9 % от общего объема доходов федерального бюджета в 2011 г.). Соответственно, помимо

[2] *В качестве страховых взносов рассматривается только объем поступлений страховых взносов на обязательное пенсионное страхование от плательщиков, производящих выплаты и иные вознаграждения физическим лицам.*

финансирования пенсионного страхования за счет страховых взносов на различные пенсионные выплаты идет значительная часть других налоговых поступлений федерального бюджета. Это означает, что фактическая нагрузка финансирования пенсионной системы на экономику страны возросла в 2011 г. в 1,9 раз — с 4,8 до 9 % ВВП.

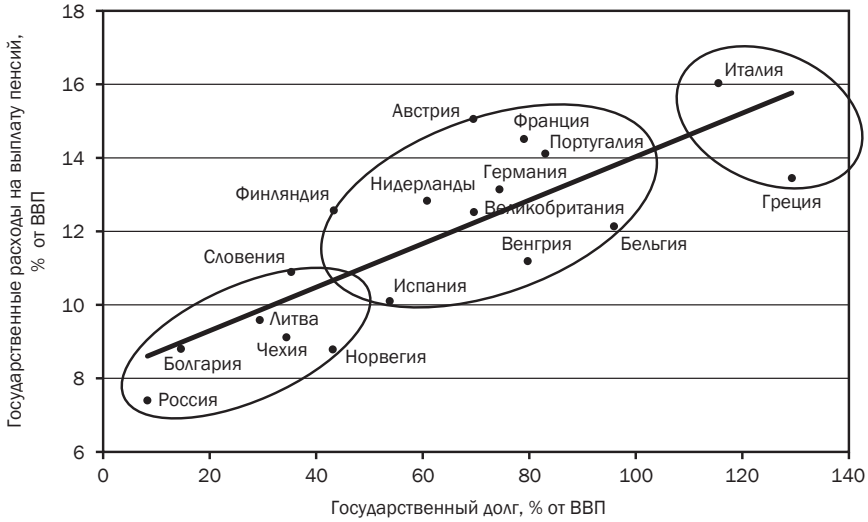
Следует отметить, что отношение расходов на пенсионное обеспечение к ВВП, с одной стороны, характеризует уровень развития системы пенсионного обеспечения, а с другой — стоимость пенсионной системы и ее нагрузку на экономику страны.

Россия по данному показателю находится на уровне развитых стран, однако существенно выше уровня развивающихся стран. Так, по данным Евростата, средний уровень расходов на пенсионное обеспечение в странах Европейского союза в 2009 г. превысил 13 % ВВП. Помимо этого, наблюдается постепенное увеличение расходов на выплату пенсий — общемировая тенденция, вызванная проблемой старения населения, которая охватывает все больше стран. Однако уровень датирования пенсионного обеспечения из бюджета в странах, где так же остро стоит проблема старения населения, значительно ниже. Так, в Италии финансирование пенсионных выплат составляет 3,1 % ВВП, в Португалии — 1,1 %, в Венгрии — 2,2 %. В России данный показатель в 2011 г. был запланирован на уровне 3,7 % ВВП[3].

Однако можно выделить определенную закономерность: в развитых странах с высокими уровнями замещения и бюджетного финансирования пенсионного обеспечения и низким уровнем поддержки (Италия, Греция, Португалия, Испания) экономика находится в преддефолтном состоянии. Это свидетельствует об опасности увлечения повышением расходов на социальное обеспечение. На рис. 3 отчетливо прослеживается определенная зависимость между стоимостью пенсионной системы для экономики страны и объемом государственного долга: чем выше объем финансирования системы пенсионного обеспечения, тем больший объем заимствований для покрытия этих расходов необходим.

Рисунок 3

Соотношение объема расходов на выплату пенсий и объема государственного долга в ряде стран Европейского союза и в России в 2009 г.



Источник: составлено автором по данным Евростата (http://epp.eurostat.ec.europa.eu), Росстата, Основным направлениям бюджетной политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов.

[3] *См.: Гурвич Е. Т. Как обеспечить стабильность пенсионной системы? — Экономическая экспертная группа, 2011.*

Таким образом, раздувается своеобразный «мыльный пузырь», который обязательно лопнет в определенный момент времени. Как видно из рис. 3, Италия и Греция — главные проблемные члены ЕС — находятся на вершине этого «пузыря». Португалия и Испания относятся ко второй группе стран. При этом в Испании объем государственного долга и расходов на пенсионное обеспечение был относительно невысок в 2009 г. К этой же группе относятся наиболее развитые страны ЕС: Германия, Франция, Великобритания, Бельгия и др. Исключение здесь составила Венгрия. Следует отметить, что перед венгерской пенсионной системой, так же как и перед российской, в настоящее время остро стоит проблема низкого соотношения плательщиков страховых взносов и пенсионеров. Поэтому, так как Венгрия не имеет таких «дополнительных» источников финансирования пенсионной системы, как нефтедоллары, ее главный источник покрытия расходов на пенсионное обеспечение — государственное заимствование. К третьей группе относятся преимущественно страны Восточной Европы, исключение составляет Норвегия. Россию также можно отнести сюда. Страны этой группы еще не успели нарастить значительный объем заимствований, да и уровень пенсионного обеспечения в них значительно уступает уровню развитых стран.

Особый интерес представляет анализ связи между показателями уровня государственного долга и объемом расходов на пенсионное обеспечение в 1998–2009 гг. (табл. 2). Произведенные расчеты показали, что в Греции, Португалии, Венгрии, Испании, Франции и ряде других стран можно говорить о сильной зависимости между этими двумя показателями. При этом Италия относится к странам со слабой связью. Таким образом, только в трех из четырех стран PIGS столь высокий объем государственного долга во многом объясняется объемом взятых на себя социальных обязательств. Следует отметить, что в Германии — самой мощной экономике ЕС между объемом государственного долга и расходами на выплату пенсий имеется вообще обратная зависимость.

Таблица 2

Группы стран ЕС в зависимости от тесноты связи между уровнем государственного долга и объемом расходов на пенсионное обеспечение в 1998–2009 гг.

Характер связи	Страна	Значение	Характер связи	Страна	Значение	Характер связи	Страна	Значение
Обратная связь	Польша	–0,310	Слабая (от 0,3 до 0,5)	Ирландия	0,326	Сильная (от 0,7 до 1)	Эстония	0,760
	Норвегия	–0,225		Чехия	0,333		Литва	0,761
	Швеция	–0,179		Великобритания	0,430		Испания	0,786
	Дания	–0,083		Словения	0,469		Исландия	0,876
	Германия	–0,009		Нидерланды	0,476		Австрия	0,885
Практически отсутствует (от 0 до 0,3)	Латвия	0,030		Италия	0,498		Франция	0,892
	Словакия	0,066					Греция	0,897
	Бельгия	0,256					Португалия	0,957
	Финляндия	0,279					Венгрия	0,959

Примечание: качественные характеристики связи определены в соответствии с учебным пособием «Эконометрика. В схемах и таблицах» под ред. д. э. н., проф. С. А. Орехова. — М.: Эксмо, 2008. — С. 30.
Источник: рассчитано автором по данным Евростата (http://epp.eurostat.ec.europa.eu).

ДОЛЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ФОНДЕ ОПЛАТЫ ТРУДА И ОБЪЕМЕ ВЫРУЧКИ

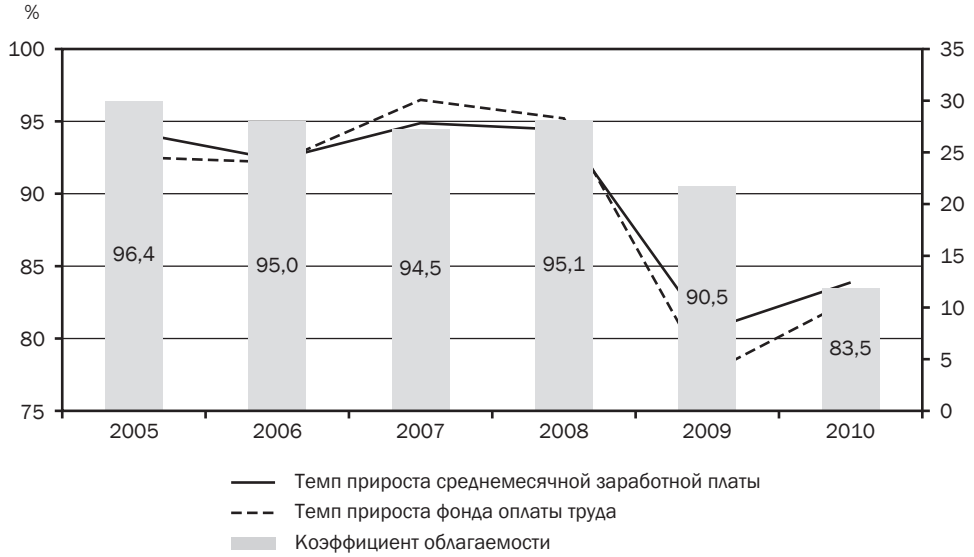
Поскольку страховые взносы, согласно теории налогообложения, относятся к налогам на труд, то фискальную нагрузку финансирования пенсионной системы справедливо также рассматривать как отношение уплаченных страховых взносов к ФОТ.

Мы получим эффективный тариф страховых взносов, объективно отображающий бремя, которое в действительности ложится на доходы граждан. Так, в 2011 г., несмотря на повышение тарифа страховых взносов на 6 %, фискальная нагрузка на ФОТ составила лишь 19,6 %, что на 3,6 % выше аналогичного показателя в 2010 г. Для того чтобы рассчитать этот индикатор более точно, необходимо скорректировать ФОТ на коэффициенты сбора и облагаемости. Таким образом, фактический эффективный тариф в 2011 г. должен был составить 24,7 %, т. е. фактическая нагрузка на плательщиков взносов должна была увеличиться на 5,1 %.

Следует отметить, что отношение страховых взносов к ФОТ (если абстрагироваться от периода изменения тарифной политики) имело устойчивую тенденцию к снижению почти на всем рассматриваемом периоде. При этом снижение происходило на фоне ежегодного увеличения средней заработной платы с одной стороны и понижения коэффициента облагаемости и уменьшения численности наемных работников с другой стороны. Снижение обусловлено ростом льгот и увеличением числа граждан, чей доход превышает установленные пределы для определения взносооблагаемой базы (рис. 4).

Рисунок 4

Коэффициент облагаемости, темпы прироста фонда оплаты труда и средней заработной платы в 2005–2010 гг.



Источник: составлено автором по данным Росстата, актуарным расчетам ПФР (http://pensionreform.ru).

Проблема снижения облагаемости также вызвана отсутствием ежегодной индексации предельных значений шкалы, используемой для определения взносооблагаемой базы при уплате страховых взносов. Механизм индексации был введен лишь с 2010 г.

Отношение объема страховых взносов на пенсионное страхование к объему выручки (нетто) от продажи продукции (товаров, работ, услуг), полученной российскими организациями, за исключением малого предпринимательства, также можно рассматривать как показатель фискальной нагрузки финансирования пенсионной системы на микроуровне. Данный индикатор в 2010 г. составил всего лишь 2,6 %, при этом на протяжении последнего десятилетия наблюдалась устойчивая тенденция к его снижению, что свидетельствует о снижении фискальной нагрузки на работодателя. Однако этот показатель нельзя рассматривать как строгую качественную или количественную

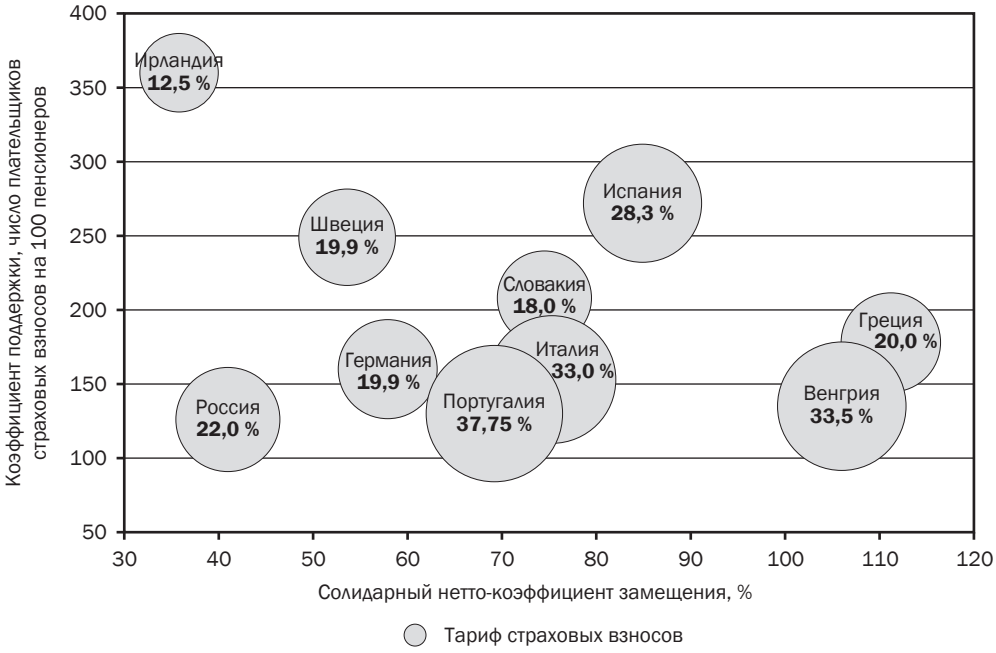
характеристику фискальной нагрузки, поскольку сам показатель суммарной выручки носит весьма абстрактный характер. Подобное соотношение необходимо анализировать в рамках конкретного предприятия.

ФИНАНСИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ И МЕРЫ ПО СНИЖЕНИЮ ФИСКАЛЬНОЙ НАГРУЗКИ

Можно выделить ряд особенностей финансирования пенсионной системы в России. Главный парадокс — размер тарифов страховых взносов достаточно высок даже по сравнению с тарифами развитых стран Европейского союза, а по уровню замещения Россия уступает также и странам с меньшими отчислениями на пенсионное страхование. Одна из важнейших причин этого несоответствия — очень низкий уровень коэффициента поддержки (рис. 5). При этом низкий коэффициент поддержки — следствие скорее не демографического старения населения, а большого числа получателей пенсий моложе общеустановленного пенсионного возраста. В 2009 г. доля таких пенсионеров в общей численности получателей трудовой пенсии по старости, по данным Росстата, составила 10,7 %. Однако по данным ПФР численность досрочников составляет около 30 %.

Рисунок 5

Размер страховых взносов, нетто-коэффициент замещения и коэффициент поддержки в ряде стран Европейского союза в 2010 г. и в России в 2012 г.



Источник: составлено автором по данным «Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010»; «2009 Ageing Report: economic and budgetary projections for the EU-27 Member States (2008–2060). Statistical annex», «Pensions at a Glance 2011: Retirement-Income Systems in OECD and G20 Countries»; Росстата.

Следует подчеркнуть, что эти три показателя — коэффициент поддержки, коэффициент замещения и тариф страховых взносов — можно назвать главными показателями пенсионной системы. При этом под нетто-коэффициентом замещения понимается

отношение среднего размера пенсии после налогообложения к среднему размеру заработной платы после налогообложения в стране.

Тогда как во многих странах тариф страховых взносов пересматривается в зависимости от текущей финансовой ситуации, в России этот процесс носит скорее не экономический, а политический характер.

В большинстве как развивающихся, так и развитых стран бремя финансирования пенсионного обеспечения распределяется между работодателем и работником. Так, из 170 стран мира, рассматриваемых в аналитическом докладе «Social Security Programs Throughout the World», который был подготовлен Администрацией социального обеспечения США, само застрахованное лицо не уплачивает страховые взносы только на Кубе, в Ливане, Австралии и России. В Великобритании 11 % уплачивает работодатель, 12,8 % — работник; в США по 6,2 % — и работодатель и работник; в Венгрии 9,5 % — работодатель, а 24 % — работник (см. рис. 1). В Беларуси работник уплачивает «символический» 1 %, на Украине — 2 %. В России такой принцип не используется, хотя переложение части фискальной нагрузки на работника часто предлагается как органами государственной власти, так и экспертами в этой области. Сейчас граждане фактически не ощущают на себе бремени социального страхования, что, с одной стороны, приводит к низкой заинтересованности и плохой информированности граждан в вопросе формирования пенсионных накоплений и судьбы будущей пенсии, и с другой — делает их уязвимыми перед безответственностью и произволом некоторых работодателей.

Таким образом, уровень фискальной нагрузки финансирования пенсионной системы в России нельзя назвать высоким. Но несмотря на это следует признать, что она несправедлива относительно как пенсионеров, так и плательщиков взносов в силу того, что не все отрасли уплачивают взносы в полном объеме и высока доля скрытой оплаты труда, а это увеличивает бремя страховых взносов.

Поэтому с целью снижения фискальной нагрузки необходимо:

— повысить заработную плату в стране посредством повышения производительности труда, что возможно только при инновационном развитии экономики и модернизации промышленного сектора;

— решить проблему высокой дифференциации граждан по уровню доходов, в первую очередь за счет развития регионов;

— совершенствовать порядок определения взносооблагаемой базы. Сейчас она в 1,6 раз превышает средний годовой доход граждан[4]. Это означает, что основное бремя страховых взносов приходится на граждан, получающих меньший доход. Поэтому с целью повышения облагаемости необходимо увеличить это соотношение до 2 раз, что будет соответствовать среднему уровню в странах ОЭСР;

— снизить уровень льготности при уплате страховых взносов путем установления полного тарифа страховых взносов для всех видов экономической деятельности при снижении ставок по некоторым налогам;

— разработать новый механизм финансирования досрочных и ранних пенсионных выплат;

— снизить объемы теневой экономики, что позволило бы увеличить доходы бюджета ПФР до 1 трлн руб., т. е. покрыть весь дефицит бюджета ПФР в 2011 г. Если работники и работодатели не будут осознавать социальной ответственности за уплату страховых взносов и налогов, решить проблему скрытой оплаты труда не удастся. При этом нельзя забывать, что граждане будут выводить из тени свои скрытые доходы, если смогут доверять государству и точно знать, что объем уплаченных ими взносов в будущем обеспечит их пенсионные права.

---

[4] *Средняя заработная плата по стране за 12 месяцев.*

Таким образом, российская экономика имеет возможности для снижения тарифов страховых взносов и одновременно увеличения доходных поступлений в бюджет ПФР. Они заключаются в решении глубинных проблем экономики: низкого уровня заработной платы, сильного неравенства в доходах населения, высокой доли теневой экономики и коррупции.

Библиография

1. Гурвич, Е. Т. Как обеспечить стабильность пенсионной системы? — Экономическая экспертная группа, 2011.
2. Промежуточный доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года «Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика» [Электронный ресурс] / Информационный сайт экспертных групп по работе над «Стратегией-2020». — Режим доступа: http://2020strategy.ru/documents/32710234.html.
3. 2009 Ageing Report: Economic and budgetary projections for the EU-27. Member States (2008–2060). Statistical annex [Электронный ресурс] / European commission. — Режим доступа: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication14992_en.pdf.
4. Pensions at a Glance-2011: Retirement-Income Systems in OECD and G20 Countries [Электронный ресурс] / OECD. — Режим доступа: http://www.oecd.org/document/30/0,3746,en_2649_34757_42992113_1_1_1_1,00.html. — OECD, 2011.
5. Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2010 [Электронный ресурс] / Social Security Administration. — Режим доступа: http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2010-2011/europe/index.html.

Ключевые слова:
управленческий анализ, холдинг,
система управленческого учета,
организация учета по центрам ответственности,
организационная структура

***Н. А. Никифорова**, к. э. н., проф.,*
зав. кафедрой «Экономический анализ» ГУМФ
*(**e-mail: kaf_ea@mail.ru**)*
***Е. Б. Самарская**, аспирант*
кафедры «Экономический анализ» ГУМФ
*(**e-mail: janemb87@mail.ru**)*

Типы организационной структуры холдинга и управленческий учет

Деятельность любой организации требует информационной обеспеченности управленческого персонала. Система управленческого учета как главный информационный источник играет важную роль в осуществлении текущего и долгосрочного планирования, контроля и анализа, а также в принятии оптимальных и своевременных управленческих решений.

Естественное направление развития предприятий и организаций в современной российской экономике — концентрация капитала, которая отражается в объединении организаций и диверсификации бизнеса. Стремление собственников к расширению деятельности сопровождается решением задачи минимизации затрат и рисков, а также получения контроля над рынками своего товара и своими поставщиками[1].

В. Я. Поздняков и О. В. Девяткин выделяют следующие мотивы объединения предприятий промышленности, торговли, кредитной сферы, науки и т. д.:

— снижение производственных и трансакционных издержек;

— повышение инвестиционной привлекательности бизнеса;

— концентрация инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях производства и НИОКР;

— стремление шире использовать легальные механизмы совершенствования имущественных отношений;

— готовность проблемных фирм (в которых существуют конфликты между интересами разных групп акционеров) разделить сферы влияния.

---

[1] *См.: Чернышова Н. А. Управленческий учет и аудит доходов и расходов в холдинговых структурах: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Саратов, 2008.*

В зависимости от размеров капитала, вида продукции, технологии производства и других факторов создаются хозяйственные объединения различного типа: горизонтальные, вертикальные и диверсификационные (конгломератные).

Для горизонтальных объединений характерен принцип партнерства в условиях недостатка капитала у товаропроизводителей, которые объединяются с партнерами в целях повышения конкурентоспособности. Подобные структуры зачастую делают ставки на кооперацию в области послепродажного сервиса в ряде сфер, таких как машиностроение, энергетика, строительство[2].

Организации, выполняющие отдельные стадии единого технологического процесса, образуют вертикальные объединения, наиболее часто встречающиеся в металлургии и лесозаготовительной промышленности.

Диверсификационный тип объединений присущ крупному транснациональному капиталу. Наиболее распространенные формы — концерны, холдинги, финансово-промышленные группы (ФПГ), ассоциации, консорциумы и т. п. Рассмотрим более детально понятие и природу возникновения холдингов.

Британская интерпретация термина «холдинг»: головная компания, контролирующая деятельность других предприятий посредством владения контрольными пакетами акций[3]. Однако в Великобритании и в России этим термином обозначаются разные понятия. В российской практике холдинговой компанией признается «предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций (долей) участия других предприятий...»[4]. Основное отличие заключается в том, что в первом случае холдинг — только головная компания, а во втором — совокупность предприятий, где головная компания контролирует деятельность дочерних структур.

М. П. Голубев предлагает рассматривать холдинг как «совокупность структур, объединенных едиными долгосрочными интересами и устойчивыми бизнес-процессами, собственники которых обеспечили контроль за ключевыми активами и бизнес-процессами...»[5]. По его мнению, холдинг — единый имущественный комплекс независимо от принадлежности к юридическому лицу. Необходимо отметить, что данное утверждение справедливо, поскольку отдельная организация — лишь часть холдинга и при оценке деятельности последнего используется консолидированная отчетность.

Основная цель деятельности холдинга — финансовый контроль за работой других предприятий и получение дохода на вложенный в акции капитал. В настоящее время в России холдинговые компании и их дочерние предприятия создаются только в форме акционерного общества открытого типа.

---

[2] *См.: Экономика предприятия (организации): Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова и доц. О. В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 79.*

[3] *См.: Берзон Н. Современные тенденции развития холдингов // Управление компанией. — 2004. — № 4.*

[4] *Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества (утв. Указом Президента РФ от 16 ноября 1993 г. № 1392) / Информационно-правовой портал «Гарант» (http://base.garant.ru/10105317/).*

[5] *Голубев М. П. Методология создания вертикально интегрированных холдингов. — М.: ИНФРА-М, 2010. — С. 10.*

В основном различают два типа холдингов:

— чистый — когда через систему участия в акционерном капитале других фирм холдинговая компания занята лишь тем, что получает и наращивает доходы на вложенный капитал;

— смешанный — когда холдинговая компания занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния захватывает контрольные пакеты акций новых зависимых фирм и филиалов[6].

В учебной литературе нередко встречается название «интегрированная бизнес-структура». В России это понятие еще точно не определено. Вместо него часто используются понятия «интегрированные корпоративные структуры» или «интегрированные бизнес-группы» (ИБГ). Независимо от названия это характеристика интеграции — объединения юридических лиц для совместной деятельности на основе договорных отношений и (или) консолидации активов.

Масштабы распространения интегрированных структур в российской экономике трудно переоценить. Эксперты Центра экономических и финансовых исследований и разработок подсчитали, что крупнейшие холдинги используют до 42 % работников в российской промышленности и контролируют до 39 % продаж[7].

Д. В. Булгаков определяет вертикально интегрированную холдинговую компанию как «объединение производств, образованных неравноправными предприятиями в единый хозяйствующий субъект с целью увеличения чистой прибыли. Неравноправные отношения предприятий основаны на экономической субординации и контроле деятельности одного участника над другими независимо от масштабов отраслевой структуры производства, правовых и организационных форм финансовой и экономической зависимости субъектов»[8].

В пользу рассмотренного определения можно привести точку зрения Н. М. Зверевой относительно понятия «холдинг»: это разновидность группы юридических лиц, основанной на отношениях экономической зависимости и контроля, участники которой, сохраняя юридическую самостоятельность, в своей хозяйственной деятельности подчиняются одному из них, в силу владения контрольными пакетами акций (долями участия в уставном капитале), договорами или иных обстоятельств оказывающему влияние на принятие решений. При этом холдинговой компанией может быть как управляющая компания (которая оказывает влияние на деятельность других организаций), так и участник холдинга[9].

По мнению ученых-экономистов, в информационно-аналитическом обеспечении работы холдинга немаловажную роль играет организационная структура, от которой непосредственно зависит скорость формирования, подготовки и передачи информации,

---

[6] *См.: Экономика предприятия (организации): Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова и доц. О. В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 83.*

[7] *См.: Авдашева С. Российские холдинги: проблемы управления // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 8. — С. 77–85.*

[8] *Булгаков Д. В. Формирование механизма инвестиционного развития вертикально интегрированных холдинговых компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Воронеж, 2008.*

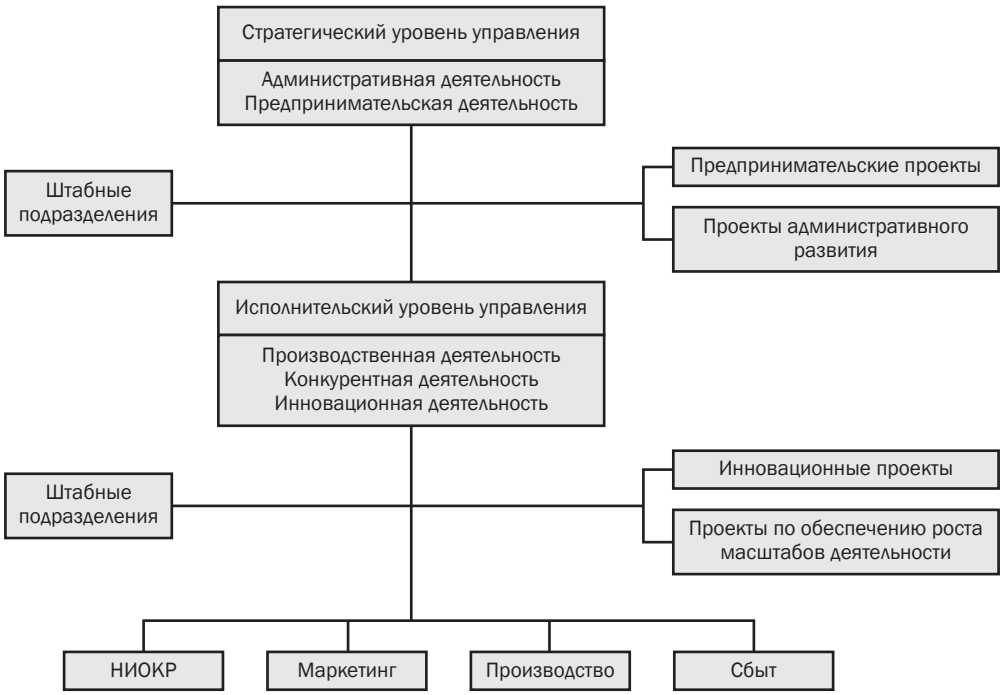
[9] *См.: Зверева Н. М. Финансовый механизм оптимизации затрат на предприятиях холдингового типа: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2008.*

ее достоверность и объективность. Различают два основных типа организационной структуры — иерархический и адаптивный (квазииерархический, сетевой)[10]. К иерархическому типу относятся функциональные и дивизиональные структуры.

Функциональной организационной структуре управления присуще распределение ответственности за каждое подразделение между управленцами, каждый из которых подчиняется руководителю. Она ориентирована на производство (функциональная специализация, экономия на накладных расходах и т. д.). На рис. 1 представлен развитый тип данной структуры.

Рисунок 1

Развитая функциональная организационная структура управления



Источник: Экономика предприятия (организации): Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова и доц. О. В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 452.

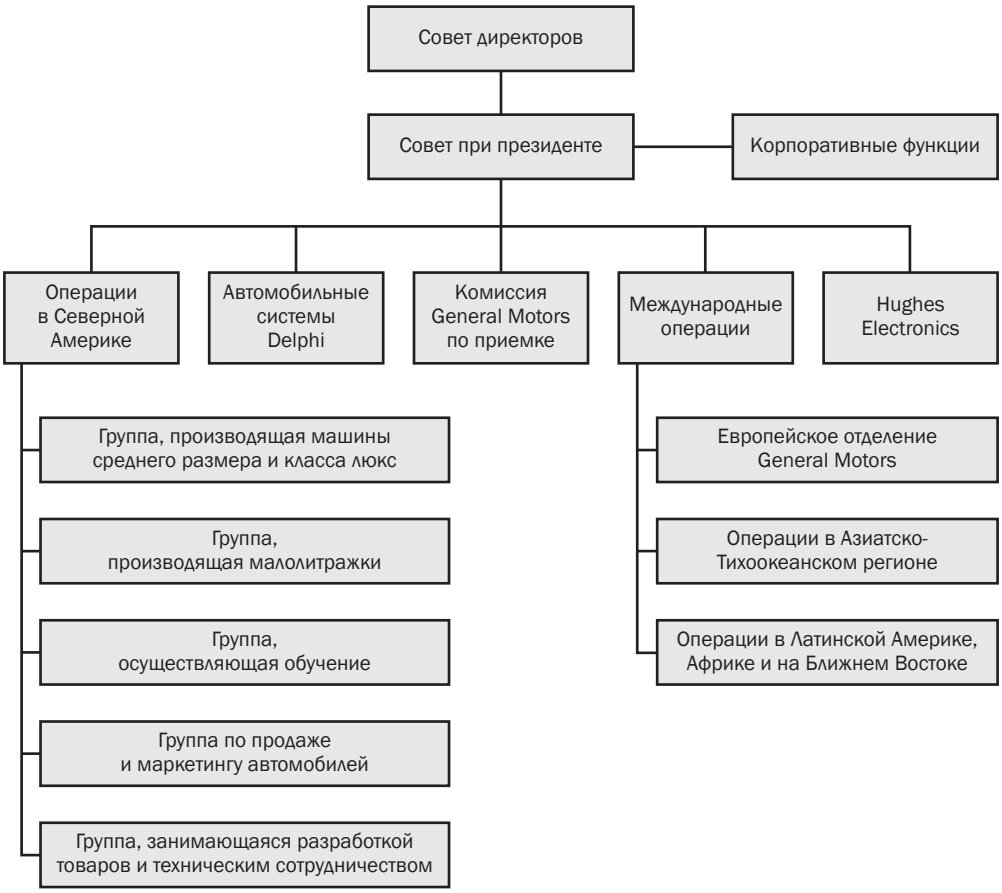
Дивизиональная организационная структура управления отличается спецификой полномочий дивизиональных управляющих, каждый из которых руководит центром прибыли и отвечает за результат его деятельности. На рис. 2 мы видим структуру, состоящую из нескольких дивизионов, которые основываются на географических и продуктовых направлениях. В каждом дивизионе принимаются оперативные решения. Стратегическое планирование, анализ и бюджетирование — функциональные обязанности высшего управленческого персонала.

---

[10] *См.: Экономика предприятия (организации): Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова и доц. О. В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 452.*

Рисунок 2

Многодивизиональная организационная структура корпорации General Motors в 1997 г.



Источник: Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Пер. с англ.; под ред. В. Н. Фунтова. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2011. — С. 212.

Усложнение экономической среды и, соответственно, задач, стоящих перед холдингами, привело к формированию новых организационных форм. В частности, квазииерархическая структура характеризуется укрупнением организации для получения синергетического эффекта с одновременным увеличением гибкости управления за счет создания горизонтальных связей.

К адаптивным структурам, которые имеют возможность в максимальной степени подстраиваться под требования изменяющейся экономической среды, относятся прежде всего матричная и множественная. Эти типы организации успешнее всего функционируют в современном мире.

Построение матричной организационной структуры управления возможно в тех случаях, когда организации необходима сложная система взаимодействий и координации. Она может быть эффективной при условии, что организация стремится развивать все

основные виды деятельности, не выделяя ни одного из них, учитывает маркетинговый анализ и свою конкурентоспособность (рис. 3).

Рисунок 3

Матричная организационная структура управления

Источник: Экономика предприятия (организации): Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова и доц. О. В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 455.

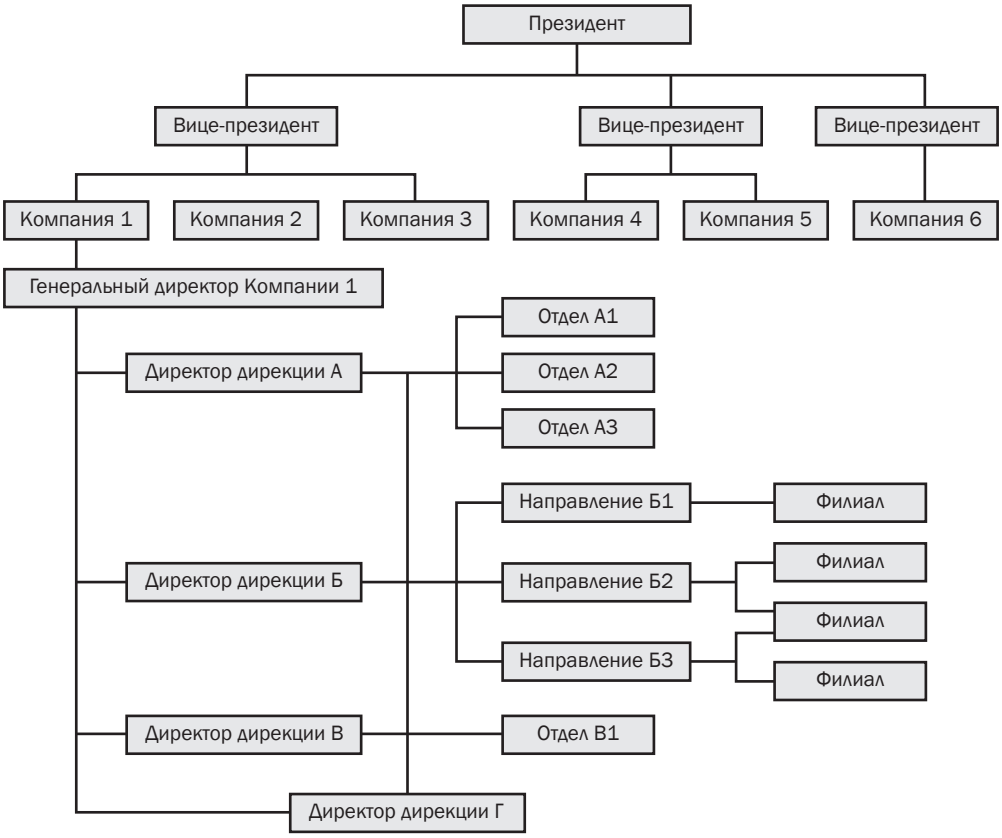
Матричная структура действительно сложна, поскольку возникает проблема координации взаимодействий между подразделениями, однако она учитывает все виды деятельности — от научно-исследовательских работ, маркетинговой политики, производственного плана до сбытовой программы по каждой продуктовой группе в разрезе всех инвестиционных проектов. Использование подобных бизнес-планов по каждому продукту, а также участие основных функциональных подразделений с учетом стратегического анализа нацелено на показатели эффективности деятельности. Отрицательные особенности матричной организации — неизбежность конфликтов и дублирование полномочий.

Множественная структура часто используется в конкретных условиях функционирования холдинга, когда необходимо в рамках единой организации совместить подразделения с разными типами организационных структур для быстрого реагирования на изменение рыночных реалий. Здесь очень важны принципы оптимизации структуры, ее соответствие стратегии холдинга, адаптивность ее функций.

Рассмотрим на конкретном примере организационную структуру холдинга, специализирующегося на информационных технологиях. В его состав входит группа горизонтально интегрированных компаний.

Рисунок 4

Пример организационной структуры холдинга



Источник: составлено авторами.

На рис. 4 представлена лишь часть структуры. На схеме не отображена управляющая компания, которая осуществляет стратегическое руководство компаниями холдинга. При этом мы наблюдаем распределение подразделений как по функциональному признаку, так и по территориальному. Сами же организации, входящие в холдинг, имеют четкие разграничения по продуктовым направлениям и специализации. Например, компания 1 занимается поставкой оборудования для платежных и эквайринговых систем. Отделы продаж в компании 1 разделены по территориальному признаку. Компания 2 позиционируется как разработчик программного обеспечения для платежного оборудования. Осуществляет гарантийный и постгарантийный ремонт компания 3. Производство пластиковых карт, одного из необходимых элементов системы расчетов в платежных системах, налажено в компании 4, и т. д.

Таким образом, можно сделать вывод, что данному холдингу присущ множественный тип организационной структуры, поскольку здесь мы наблюдаем присутствие нескольких типов организационных структур одновременно в зависимости от того, какую часть структуры мы рассматриваем более детально, в т. ч. присутствие

и функциональной связи, и матричной. Сложность подобной структуры обусловлена широкой рыночной нишей, занимаемой холдингом на рынке платежных систем.

Процесс управления предприятием требует информационной обеспеченности управленческого персонала. Управленческое звено использует внутреннюю информацию для планирования, контроля и анализа, как в краткосрочных, так и в долгосрочных целях, а также для принятия правильных и своевременных управленческих решений. Под системой управленческого учета понимают совокупность процессов идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления финансовой и произвольной информации, на основе которой руководством организации принимаются оперативные и стратегические решения[11].

Возвращаясь к вопросу о рассмотренных выше типах организационных структур, необходимо отметить, что административные иерархии основаны на вертикальных потоках информации. С помощью информационного обеспечения происходит взаимосвязь подразделений, разграничение прав и ответственности каждого из них, согласованность отдельных видов деятельности в достижении цели организации. Информационная система подчинена потребностям организационной структуры, отражающей состав и взаимосвязь подразделений предприятия. Поэтому организационная структура выступает базисом при построении системы управленческого учета (табл.).

Влияние организационной структуры на систему управленческого учета

Критерии	Типы организационных структур		
	Линейно-функциональная	Дивизиональная	Матричная
Организация управленческого учета	По вертикали	По горизонтали	По горизонтали
Степень централизации контроля	Высокая	Средняя	Низкая
Кто осуществляет контроль издержек	Финансовый директор	Менеджеры подразделений	Менеджеры подразделений, инвестиционных проектов
Достоинства	— Сравнительная обозримость результатов управленческой деятельности. — Коллективная ответственность	— Демократичность. — Индивидуальная ответственность за принимаемые решения	— Наделение подразделений максимумом прав и ответственности. — Индивидуальная ответственность
Недостатки	— Необходимость согласования решений с более высоким руководством. — Сковывание инициативы управляющих низшего звена. — Отсутствие желания брать риск на себя	— Дублирование полномочий. — Большая вертикальная интеграция. — Несовпадение интересов разных уровней управления	— Возможное дублирование полномочий. — Сложность обмена информацией
Выделение центров ответственности	Чаще всего выделяют только один центр прибыли, но есть и центры затрат и центры доходов	Центры прибыли, центры инвестиций, управляющая компания рассматриваются как центр затрат	Наличие центров прибыли, центров затрат, центров инвестиций

Источник: составлено авторами.

[11] *См.: Баханькова Е. Р. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 4.*

Многообразие организаций, определяемое формами собственности, экономическими, юридическими, технологическими и другими факторами, компетентность руководителей и их потребность в управленческой информации определяют разнообразие конкретных форм организации управленческого учета. Объем и содержание информации, формируемой в системе учета, зависят от потребностей управления и экономических возможностей организации.

Существует несколько вариантов организации системы управленческого учета. С точки зрения подхода к выбору плана счетов выделяют три варианта организации учета:

— посредством расширения действующего счетного плана и его приспособления к требованиям финансового и управленческого учета;

— с помощью принятия нового плана счетов, согласно которому все счета подразделяются на счета финансового учета, управленческого учета и забалансовые;

— с использованием действующего плана счетов.

Другой подход к организации управленческого учета — его организация в системе бухгалтерского учета. Международная практика выделяет четыре возможных варианта:

— использование специальных связующих счетов для осуществления взаимосвязи между финансовым и управленческим учетом;

— осуществление взаимосвязи между двумя видами учета оперативным методом, т. е. вне системы счетов бухгалтерского учета. При этом управленческий учет по отношению к финансовому полностью автономен;

— объединение управленческого учета с оперативным, ведение управленческого учета без использования системы бухгалтерских счетов. Учет затрат в этом случае ведется бухгалтерией по видам деятельности;

— введение единого счетного плана в управленческий и финансовый учет. Этот вариант основан на полной интеграции учета затрат и доходов в системе бухгалтерского учета.

В целом, основываясь на принципе взаимосвязи учетных подсистем, управленческий учет можно разделить на две системы — автономную (дуалистическую, двухкруговую) и интегрированную (монистическую, однокруговую). Для первой характерна группировка затрат в финансовом учете по экономическим элементам, в управленческом — по статьям калькуляции; для второй — ведение управленческого и финансового учета в единой системе бухгалтерского учета[12].

Проанализируем организацию системы управленческого учета холдинга, специализирующегося на информационных технологиях.

Управленческий учет холдинга регламентируется внутренними нормами и правилами. С точки зрения подходов к выбору плана счетов, необходимо отметить, что в целях управленческого учета используется отдельный план. Кроме того, система управленческого учета автономна, а это означает, что связь между управленческим и финансовым учетом осуществляется оперативным методом.

Учет затрат ведется на 20-х и 26-х счетах в разрезе отдельных профит-центров (бизнес-направлений и подразделений). Учет товара осуществляется по сериям-партиям. Отчетный период — квартал. Основные виды управленческой отчетности: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о состоянии дебиторской задолженности и т. д.

Отчетность консолидируется в рамках нескольких групп компаний холдинга, а также по всему холдингу в целом.

---

[12] *См.: Баханькова Е. Р. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 81–83.*

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что выбор оптимальной организационной структуры холдинга будет в первую очередь зависеть от целей его создания и масштабов деятельности, а также его специализации (и специализации компаний, входящих в его состав). Данные факторы играют решающую роль при построении системы управленческого учета. Специализация организаций холдинга определяет не только систему учета затрат (будь то система учета реальных или средних, нормативных, полных или переменных затрат), но и методы учета затрат калькуляции себестоимости (позаказный, попередельный, попроцессный) и выбор базы распределения затрат. Сама же организационная структура холдинга определяет степень децентрализации управления, которая задает место каждому подразделению в соответствующем информационном поле. Это означает, что система управленческого учета в рамках выделенных подразделений должна обеспечивать отражение, накопление, контроль и анализ информации о затратах и результатах деятельности организации в целом. В исследуемом случае отчетливо прослеживается прямое влияние организационной структуры холдинга на систему управленческого учета. Если рассмотреть хотя бы один его аспект, такой как консолидация, то мы увидим, что чем сложнее организационная структура, чем большее количество центров ответственности выделяется, тем более сложными и трудоемкими будут процессы планирования, бюджетирования и консолидации учета.

Таким образом, система управленческого учета выстраивается исходя из практических аспектов, в частности организационно-правовой формы и организационной структуры. При этом каждый фактор накладывает свой отпечаток на систему учета и имеет свои достоинства и недостатки. В данной ситуации должно проявить свою компетенцию управляющее звено, чтобы построить такую систему учета, которая будет эффективной в конкретной организации.

Библиография

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122395/?frame=13#p1315.
2. Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122979/#p66.
3. Баханькова, Е. Р. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: ИНФРА-М, 2011.
4. Голубев, М. П. Методология создания вертикально интегрированных холдингов. — М.: ИНФРА-М, 2010.
5. Горелик, О. М., Парамонова, Л. А., Низамова, Э. Ш. Управленческий учет и анализ. — М.: КНОРУС, 2007.
6. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ / Пер. с англ.; под ред. В. Н. Фунтова. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2011.
7. Друри, К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учебник для студентов вузов. — 5-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
8. Экономика предприятия (организации): Учебник / Под ред. проф. В. Я. Позднякова и доц. О. В. Девяткина. — М.: ИНФРА-М, 2011.
9. Авдашева, С. Российские холдинги: проблемы управления // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — № 8. — С. 77–85.
10. Берзон, Н. Современные тенденции развития холдингов // Управление компанией. — 2004. — № 4.
11. Тафинцева, В. Н., Шаркова, А. С. Управление затратами: проблемы совершенствования информационного обеспечения // Финансовый менеджмент: теория и практика (сборник научных статей). Выпуск 2. — М., 2008.
12. Булгаков, Д. В. Формирование механизма инвестиционного развития вертикально интегрированных холдинговых компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Воронеж, 2008.
13. Зверева, Н. М. Финансовый механизм оптимизации затрат на предприятиях холдингового типа: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2008.
14. Чернышова, Н. А. Управленческий учет и аудит доходов и расходов в холдинговых структурах: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — Саратов, 2008.

Ключевые слова:
риск, анализ риска, сельскохозяйственные организации, резервы на возможные потери, страхование сельхозпроизводителей

***С. Н. Миловидова**, к. э. н.,*
доц. кафедры «Экономический анализ» ГУМФ
*(**e-mail: sveta-milovidova@yandex.ru**)*

Оценка и способы снижения рисков

Анализ и оценка рисков — неотъемлемая часть управления предприятиями и организациями, которые стремятся обеспечить как тактическую, так и стратегическую устойчивость своего бизнеса. Изучение понятия, классификации и методов оценки рисков позволяет четко определить место каждого из них в общей системе, выработать основные методы управления рисками и определить их эффективность.

Развитие современной экономики, в т. ч. аграрного сектора, с учетом перспектив вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО), требует эффективных способов защиты отечественных производителей в рамках свободного экономического пространства. Для сельскохозяйственных организаций актуальной становится разработка программы оценки рисков и управления ими для повышения эффективности деятельности.

Риск — это комплекс факторов, действий или процессов, которые могут привести к материальным и другим потерям. Он возникает вследствие сознательного действия, однако в определенных условиях и прекращение действия может вести к его наступлению. Все риски в зависимости от возможного результата делятся на две большие группы — чистые и спекулятивные.

Чистые риски предполагают возможность получения отрицательного или нулевого результатов. Их причинами могут быть: стихийные бедствия, войны, несчастные случаи, преступные действия, недееспособность организаций и др. Спекулятивные предполагают возможность получения как положительных, так и отрицательных результатов. Их причины: изменение конъюнктуры рынка, курсов валют, налогового законодательства и т. д.

Сельскохозяйственные производители сталкиваются с множеством рисков, приводящих к значительным колебаниям доходов по годам. К основным рискам сельского хозяйства относятся:

— макроэкономические, обусловленные ухудшением внутренней и внешней конъюнктуры мировых цен на отдельные товары российского экспорта, снижением темпов роста экономики и уровня инвестиционной активности, которые не позволяют интенсифицировать развитие агропромышленного комплекса и усиливают его зависимость от государственных инвестиций. В результате негативных макроэкономических процессов может снизиться спрос на продукцию агропромышленного комплекса, а также могут сократиться реальные доходы сельского населения;

— природно-климатические, поскольку колебания погодных условий оказывают серьезное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур, объемы их

производства. Зависимость функционирования отрасли от природно-климатических условий также снижает ее инвестиционную привлекательность;

— социальные. Они связаны с вероятностью усиления социальной непривлекательности сельской местности и увеличения разрыва между городским и сельским уровнями жизни, которые могут привести к демографическому кризису и нехватке трудоспособного населения, что поставит под угрозу срыва реализацию программ развития аграрного сектора;

— торгово-политические. Они обусловлены функционированием аграрного сектора в увязке с ситуацией на международных рынках и деятельностью экспортеров и импортеров сельхозпродукции на внутреннем рынке, а также возрастанием конкуренции в результате вступления России в ВТО и усилением ограничений, прежде всего по внутренней поддержке сельского хозяйства, тарифному квотированию и уровню таможенных пошлин;

— законодательные, возникающие по причине несовершенства законодательной базы по регулированию сельскохозяйственной деятельности. При этом сложности юридического оформления права собственности на земельные участки ограничивают возможность сельскохозяйственных организаций использовать землю в качестве предмета залога и не позволяют товаропроизводителям привлекать финансовые ресурсы на реальных рыночных условиях[1].

В рамках Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» (с учетом последних изменений) среди опасных для производства сельхозпродукции природных явлений перечислены: атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар.

Мероприятия по поддержанию почвенного плодородия и способы снижения рисков в сельскохозяйственных организациях рассматриваются также в Государственной программе развития сельского хозяйства на 2008–2012 гг.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ

Общая последовательность анализа рисков включает в себя следующие этапы:

1. Выявление их источников и причин.
2. Идентификация всех возможных рисков.
3. Оценка уровня отдельных рисков.
4. Определение их допустимого уровня.
5. Разработка мероприятий по их снижению.

В соответствии с данной последовательностью оценка делится на качественную (этапы 1, 2 и 5) и количественную (3 и 4). Задача качественной оценки — выявление возможных видов риска, а также их источников. Кроме того, необходимо дать стоимостную оценку возможным последствиям реализации выявленных рисков и разработать мероприятия по минимизации этих последствий или же их компенсации. Результаты качественной оценки — основа для осуществления количественного анализа, который предполагает расчет числовых значений вероятности наступления рисковых событий и их последствий, степени (уровня) риска и допустимого уровня в данной конкретной ситуации.

Экономический анализ позволяет качественно и количественно оценить риски организации. При количественном анализе требуется оценить их с вероятностной точки зрения. Для этого необходима определенная база данных, на основе которых строятся различные статистические и финансовые показатели.

Анализ рисков, связанных с финансовым состоянием предприятия, использует стандартные финансовые коэффициенты в динамике за последние годы, построенные на основе данных бухгалтерской отчетности.

---

[1] *См.: Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 21.04.2011 № 298, от 20.12.2011 № 1052) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi ?req=doc;base=LAW;n=129185).*

При анализе технологических рисков (урожайности) используются различные технологические параметры, например объем внесенных удобрений по бюджету и фактически, средняя урожайность за пять предыдущих лет, процент износа многолетних насаждений и т. д.

Для анализа ценовых рисков исходной информацией служат цены на продукцию и ресурсы сельскохозяйственного производства. Используются различные статистические показатели (размах вариации, среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации и т. д.), цены исследуются в различных разрезах (по видам продукции, по срокам и покупателям).

Анализ рисков может проводиться по следующим направлениям:

- **Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.**

Данный анализ имеет своей целью изучить общее состояние предприятия, его кредито- и платежеспособность, финансовую устойчивость с помощью стандартных финансовых коэффициентов. Для получения объективной картины предлагается использовать 12 основных показателей (табл. 1).

Таблица 1

Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «XXX» в 2007–2011 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011
Коэффициент ликвидности денежного потока	0,997	0,898	0,898	1,000	0,997
Коэффициент эффективности денежного потока	0,000	–0,002	–0,002	0,000	–0,003
Коэффициент текущей ликвидности	0,868	0,834	0,833	0,871	0,926
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	–2,516	–2,395	–2,395	–2,524	–2,661
Коэффициент капитализации	19,879	17,810	17,805	19,943	19,788
Коэффициент независимости (автономии)	0,048	0,043	0,043	0,048	0,048
Коэффициент финансовой устойчивости	0,732	0,813	0,813	0,734	0,903
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах	14,906	6,151	6,149	14,954	6,834
Срок погашения дебиторской задолженности	23,997	47,408	47,396	24,074	52,675
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	2,708	1,986	1,986	2,716	2,207
Срок погашения кредиторской задолженности	132,100	146,826	146,791	132,525	163,141
Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,181	0,291	0,291	0,182	0,323

Источник: составлено автором.

Анализ коэффициентов свидетельствует о неплатежеспособности организации и ее финансовой зависимости от заемных источников финансирования. Так, приведенные данные говорят об отсутствии собственных средств для формирования оборотных активов. Коэффициент финансовой независимости за исследуемый период увеличивается, однако находится гораздо ниже нормативного значения. Анализ срока погашения дебиторской и кредиторской задолженностей свидетельствует об их дисбалансе. Незначительное улучшение показателей наблюдается в 2010 г., что связано с получением высокого урожая и благоприятной ценовой политикой. Снижение финансовых коэффициентов в 2011 г. свидетельствует о нестабильном положении организации вследствие возникновения природных рисков.

Для улучшения финансового состояния сельскохозяйственным организациям необходимо реализовывать программы оценки рисков и управления ими. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации № 1052[2] повышение

[2] *Постановление Правительства РФ от 20.12.2011 № 1052 «О внесении изменений в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123887).*

финансовой устойчивости сельского хозяйства может осуществляться за счет мер по расширению доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам на льготных условиях и повышению удельного веса застрахованных посевных (посадочных) площадей в общей посевной (посадочной) площади до 40 %.

- **Идентификация и количественная характеристика рисков.**

Идентификация риска предполагает определение природы риска и его описание, т. е. составление исчерпывающего перечня всех рисковых ситуаций, которые потенциально существуют и могут возникнуть в деятельности сельскохозяйственного предприятия. Идентифицированному риску следует дать количественную характеристику, которая предполагает определение последствий риска.

В этапы идентификации и количественной характеристики риска входят:

— определение опасностей (анализ причин возникновения риска и характеристика связей между системой устранения риска и природными факторами);

— анализ параметров риска (определение тяжести, частоты и интенсивности риска и характеристика экосистемы с точки зрения возможных опасностей);

— описание возможных соотношений (оценка соотношения между уровнем распознаваемости риска и возможностью его предотвращения);

— оценка риска (количественная оценка последствий рисковой деятельности).

Для количественной характеристики может использоваться метод расчета коэффициента экономического риска, в основу которого положена стандартная производная функция:

$$B = f(A_1, ..., A_n), \quad (1)$$

где B — валовой доход;

$A_1, ..., A_n$ — факторы риска, влияющие на валовой доход.

Данную производную функцию с учетом влияния капитальных вложений T и возможного увеличения масштаба производства (производственных факторов и, соответственно, выпуска сельхозпродукции) в g раз можно представить следующим образом:

$$g^r B = Tf(gA_1, ..., gA_n), \quad (2)$$

где r — степень однородности (фактор масштаба производства).

Величина r показывает степень отдачи от увеличения масштабов производства. Ее использование рассматривается с точки зрения воздействия каждого из параметров, включаемых в факторную модель, на валовой доход. На отождествление величины отдачи r с показателями, характеризующими экономический риск, влияют:

— вероятность совпадения нескольких неблагоприятных обстоятельств;

— вероятность совпадения нескольких благоприятных обстоятельств;

— абсолютный размер потерь в случае совпадения неблагоприятных обстоятельств.

Неустойчивость сборов сельхозпродукции находится в существенной зависимости от водности того или иного года и доли продукции того или иного вида, производимой на орошаемых землях. Для сельскохозяйственных культур уровень урожайности и орошения обуславливается лимитирующим действием следующих факторов:

— неуправляемые: приходящая солнечная радиация, теплообеспеченность, условия увлажнения атмосферными осадками, продолжительность безморозного периода;

— управляемые: сортовые особенности выращиваемых культур, потенциал их продуктивности, качество саженцев, обеспеченность элементами орошения, фондо- и энергообеспеченность.

В качестве статистического метода исследования влияния перечисленных факторов на результаты сельхозпроизводства (прежде всего на урожайность) целесообразно применять метод сравнения динамических рядов. При этом тренд характеризует основную закономерность движения во времени, в основном свободную от случайных воздействий, а под тенденцией понимается некоторое общее направление развития.

Для оценки вероятности возникновения рисков и уровня возможных потерь используется также экспертный метод. На наш взгляд, он наиболее эффективен для оценки рисков в конкретной организации, учитывая высокую неопределенность условий хозяйствования в этой отрасли. Его эффективность будет зависеть от квалификации экспертной комиссии. В качестве экспертов могут выступать работники сельскохозяйственной организации и специально приглашенные специалисты в данной области, которые определяют наиболее вероятный уровень потерь при производстве и реализации конкретного вида продукции от того или иного риска.

Рассмотрим оценку вероятности возникновения рисков на примере ООО «XXX». В качестве экспертов были привлечены агрономы исследуемой и сторонних организаций, специалисты по оценке рисков, руководитель исследуемой организации и руководители ее службы контроллинга. Оценка проводилась по каждому производственному этапу.

Для оценки комплекса рисков были составлены опросники (табл. 2), в которых экспертами определялись вероятность появления того или иного риска и его опасность для предприятия (возможная величина ущерба).

Каждый член экспертной комиссии оценивал вероятность возникновения рисков в процентном соотношении, опираясь на прогнозные данные метеослужб, данные о количестве внесенных удобрений, состоянии почвы и т. д.

Таблица 2

Итоговая матрица рисков ООО «XXX»

Риски по производственным этапам	Вероятность возникновения		Уровень потерь	
	Процент	Баллы	Процент	Баллы
Предпосадочная подготовка почвы и высадка деревьев				
Производственные	30	9	5	2
Финансовые	35	11	10	3
Персональные	35	11	2	1
Уход за саженцами				
Природные	50	25	27	13,5
Производственные	30	15	12	6
Финансовые	10	5	2	1
Персональные	10	5	1	1
Уборка урожая и послеуборочная обработка продукции				
Производственные	10	1	5	1
Природные	20	2	10	1
Персональные	10	1	2	0
Хранение и реализация продукции				
Производственные	2	0	3	0,3
Финансовые	5	1	2	0,2
Персональные	2	0	2	0,2
Итого		85		29

Источник: составлено автором.

На каждом этапе определяются группы риска и их влияние на объем производства. Риски сопоставляются с уровнем чувствительности к ним предприятия, который устанавливается экспертно, исходя из возможного размера убытка. Например, в предпосадочный период основные риски — производственные, финансовые и персональные. Эксперты дали свою оценку их возникновению. Вероятность возникновения производственных рисков на этом этапе эксперты оценили в 30 %, при этом за каждый процент начисляется 0,3 балла. Количество баллов на один процент рассчитывается на основе распределения баллов между этапами производства. Таким образом, количество баллов, присваиваемое на первом этапе производственным рискам, составляет: 30 × 0,3 = 9. Уровень потерь определяется аналогичным образом.

В целях политики управления рисками выводится сумма максимальных и наиболее вероятных потерь на предприятии путем сложения полученных сумм материальных, финансовых и трудовых видов потерь. Таким образом, для данной сельхозорганизации вероятность возникновения рисков составляет 85 баллов, при этом потеря урожая может достичь 29 баллов.

МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ

Основные методы снижения рисков в экономике независимо от отраслевой специфики: хеджирование, распределение, диверсификация, страхование, резервирование (самострахование), минимизация (управление активами и пассивами) и избежание (отказ от связанной с рисками операции).

Основной организационный способ диверсификации сельхозпроизводства — образование агрохолдингов, объединяющих различные агропромышленные предприятия. Это позволяет снять часть проблем, связанных с ценовыми рисками на предприятиях как сельского хозяйства, так и перерабатывающей промышленности, а также сокращает финансовые риски членов агрохолдинга. Диверсификация подразумевает также комбинирование различных производственных направлений с целью сокращения серьезных колебаний в уровне доходов.

Финансовые риски можно снизить с помощью создания собственных финансовых резервов, страхования, хранения имущества в натуральной форме в условиях инфляции, обеспечения ликвидности фондов, прогнозирования финансово-кредитной и налоговой политики, а также состояния финансового рынка, повышения ответственности за своевременность финансовых расчетов, использования форвардных контрактов и других способов хеджирования.

При рассмотрении способов снижения рисков необходимо учитывать этапы производственной деятельности и характеристики возникающих рисков. Так, при предпосадочной подготовке почвы и высадке деревьев способами могут быть: применение специальных технологий, гибкая агротехника, использование устойчивых сортов, мелиорация, организация своевременного ремонта техники, создание материальных резервов, в т. ч. резерва мощностей; укрепление трудовой дисциплины, гибкое материальное стимулирование, повышение квалификации кадров и пр.

При хранении и реализации продукции риски можно снизить: проведением профилактических мероприятий (ремонт помещений, правильная закладка продукции и ее хранение), созданием собственных финансовых резервов, расширением рынков сбыта, усилением контрольных функций, выбором гибкой стратегии и тактики, повышением ответственности за выполнение договоров, обучением работников использованию новых технологий и техники.

Но самый распространенный и эффективный метод снижения рисков сельскохозяйственного производства — страхование. Федеральный закон № 260-ФЗ[3] (далее — Закон № 260-ФЗ) устанавливает правовые основы оказания государственной поддержки при осуществлении страховой защиты связанных с производством сельхозпродукции имущественных интересов товаропроизводителей.

Главная функция страхования — обеспечение страхователей адекватным страховым покрытием в случае негативных экономических последствий, вызванных отдельными рисками. Поэтому оно играет ключевую роль в обеспечении социальной и экономической защиты и повышении экономической стабильности сельхозпроизводства в целом.

Наиболее важный страховой продукт — субсидируемое страхование урожая от множественных рисков, обычно погодных, но к ним могут быть добавлены риски повреждения культур дикими животными, противоправные действия третьих лиц и др.

Эффективность существующей системы управления рисками в сельском хозяйстве определяется следующими положениями:

- страхование позволяет планировать и контролировать экономическую деятельность, компенсировать случайные вредные последствия;

---

[3] *Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон “О развитии сельского хозяйства”» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi ?req=doc;base=LAW;n=117362).*

- инструменты стабилизации сельскохозяйственных рынков способствуют повышению эффективности использования факторов производства, углублению специализации хозяйств и усилению связанного с ней эффекта масштаба производства;
- использование сельскохозяйственных кредитов помогает модернизировать производство и снизить отрицательное влияние многих присущих сельскому хозяйству рисков.

С одной стороны, страхование — фактор, обеспечивающий стабильность организации, с другой — это дополнительная финансовая нагрузка в виде страховой премии, которая определяется исходя из величины страховой суммы, срока, соответствующих величин базового тарифа и поправочных коэффициентов. Страховая стоимость определяется исходя из средней урожайности за последние пять лет и соответствующей цены на очередной год страхования. При заключении договора устанавливается размер минимального некомпенсируемого убытка (франшиза). Франшиза может быть условной или безусловной (вычитаемой) и устанавливается в процентном отношении к страховой сумме. Она может меняться от 5 % (с участием господдержки) до 25% (без господдержки).

Рассмотрим рациональность страхования урожая в анализируемой организации (табл. 3).

Таблица 3

Динамика урожайности и процент износа в ООО «XXX» в 2007–2011 гг.

Участок	Инв. №	Площадь, га	Процент износа	Год закладки	Год ввода в эксплуатацию	Производство продукции по годам, ц				
						2007	2008	2009	2010	2011
1	402	16,00	10	2003	2006	162	1122	536	1683	989
2	461	20,00	5	2005	2009	–	195	145	883	575
3	150	6,84	70	1988	1996	1051	1100	1074	1368	544
4	460	7,00	30	2006	2009	182	394	771	1050	778
Итого		49,84				1395	2811	2526	4984	2886

Источник: составлено автором.

Анализ показал 70%-й износ участка 3. Закон № 260-ФЗ определяет, что в программе страхования сельскохозяйственные угодья с износом более 70 % не участвуют. Следовательно, данный участок нужно исключить из расчета страховой суммы.

Таблица 4

Расчет страховой суммы на 2012 г.

Участок	Инв. №	Площадь, га	Процент износа	Производство продукции по годам, ц					Средняя урожайность, ц
				2007	2008	2009	2010	2011	
1	402	16,00	10	162	1122	536	1683	989	898,4
2	461	20,00	5	–	195	145	883	575	359,6
3	150	6,84	70	1051	1100	1074	1368	544	Не подлежит страхованию
4	460	7,00	30	182	394	771	1050	778	635,0
Итого		49,84		1395	2811	2526	4984	2886	1893,0

Расчет страховой суммы, премии и франшизы	Итоговая сумма
Страховая стоимость, тыс. руб. (1893 ц × 3800 руб.)	7193,4
Страховая премия, тыс. руб. (7193,4 × 6,54 %)	470,45
Франшиза (непокрываемый убыток) (7193,4 × 15 %)	1079

Источник: составлено автором.

Применение страхования будет обоснованным при прогнозах потери урожая не менее чем 25 %, только в этом случае расходы на страхование смогут покрыть полученный убыток.

В современных условиях особое внимание уделяется классификации рисков, особенно в сельскохозяйственных организациях. В зависимости от условий производства сельхозпродукции страховщик может устанавливать критерии определения частичной утраты урожая. Если из-за плохого урожая объем продукции, выставляемой на продажу, невелик, то для обеспечения своей ликвидности хозяйствам крайне важно своевременно получить выплаты по страхованию. При условии появления надежной статистики погоды и урожайности должны получить дальнейшее развитие страховые продукты на основе индексов (урожайности, погоды), а также страховое покрытие доходов: это позволит решить проблемы, связанные с доверием между страховыми компаниями и сельхозпроизводителями, снижением затрат на оценку убытков и ускорением страховых выплат.

Таким образом, сельскохозяйственные организации должны уделять особое внимание оценке и снижению рисков. Важность применения эффективных способов управления рисками, в т. ч. страхования, возрастает в связи со вступлением России в ВТО. Разработка программы по определению рисков, их оценке и управлению ими — основная задача каждой организации и непременное условие устойчивого развития агропромышленного комплекса России.

Библиография

1. Федеральный закон от 25 июля 2011 г. № 260-ФЗ «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон “О развитии сельского хозяйства”» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=117362.
2. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2007 г. № 446 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 21.04.2011 № 298, от 20.12.2011 № 1052) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129185.
3. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы управления, пути снижения: учебное пособие. — 3- е изд. — М.: Дело и Сервис, 2010.
4. Коршунова, Л. Н. Оценка и анализ рисков. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.
5. Рыхтикова, Н. А. Анализ и управление рисками организации. — М.: Форум, Инфра-М, 2009.
6. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности. Методологические аспекты. — М.: Инфра-М, 2010.
7. Тихомиров, Н. П., Тихомирова, Т. М. Риск-анализ в экономике — М.: Экономика, 2010.
8. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. к. э. н. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

Ключевые слова:
коммуникативная компетентность,
публичная речь,
коммуникативные технологии

***О. А. Калугина**, ст. преподаватель*
кафедры «Иностранные языки» ГУМФ
*(**e-mail: kaluginaruc@rambler.ru**)*
***Н. В. Чернышкова**, к. фил. н.,*
доц. кафедры «Иностранные языки» ГУМФ
*(**e-mail: ronas2007@rambler.ru**)*

Презентация в формировании коммуникативной компетентности

Изменения, происходящие сегодня в политической, экономической и социальной жизни, находят отражение в сфере образования и вызывают необходимость пересмотра точки зрения на публичное выступление, наряду с которым с недавнего времени рассматривается презентация. Владение искусством презентации требуется не только во время учебы в вузе, но и в дальнейшей профессиональной деятельности экономиста, финансиста.

В этом контексте целесообразен технологический подход к обучению студентов основам профессиональной деятельности (В. П. Беспалько, В. И. Боголюбов, Н. М. Зверева, М. В. Кларин, М. М. Левина, В. А. Сластенин и др.). Реализация технологического подхода базируется на дидактических теориях, таких как обучение: контекстное (А. А. Вербицкий), модульное (Г. В. Лаврентьев, П. И. Третьяков), диалоговое (В. С. Библер, С. Ю. Курганов), адаптивное (Н. В. Границкая), информационное (О. П. Околелов). Однако они по-прежнему направлены в основном на усвоение студентами теоретико-методологических основ высшего образования, тогда как нерешенными остаются вопросы превращения педагогической теории в эффективный инструмент реализации идей на практике. Успешность этого процесса в значительной мере зависит от коммуникативных факторов. Это обусловливает необходимость развития у будущих специалистов финансово-экономического профиля профессиональной коммуникативной компетентности с помощью гуманитарных технологий, включающих технологию «работа над проектом-презентацией».

Необходимо отметить, что понятие «гуманитарная технология» наполнено смыслами «уважение личности», «ценность жизни», «существование, развитие человека», «качество жизни» и др. Это направление комплексно разрабатывается в программах ЮНЕСКО. Педагогическое сообщество также продуцирует новый дискурс образования, направленный на определенные модели построения обучения с позиции толерантности, сохранения здоровья, признания прав и достоинств учащихся, разнообразия мнений, опыта и жизненных позиций, языковой культуры, а также многих других факторов жизненного уклада, деятельности и отношений[1].

---

[1] *См.: Бычков Н. В. Технологии развития управленческой компетентности руководителей образовательных учреждений // Гуманитарные науки и образование. — 2010. — № 4. — С. 21.*

Ряд ученых отмечает, что «гуманитарные технологии — это совокупность технологий влияния. Их особенность — оказание мягкого, щадящего влияния на личность с целью осуществления ею выбора жизненной стратегии, ведущей к личному и профессиональному успеху»[2]. Технология создания презентаций отвечает данным характеристикам и нацелена на решение задач обучающегося и развивающегося человека. Она используется на занятиях по иностранному языку в Государственном университете Минфина России, и ее эффективность подтверждается на ежегодных научно-практических конференциях, где студенты демонстрируют владение базовыми коммуникативными компетенциями.

Основываясь на позициях исследователей в области профессиональной коммуникативной компетентности (В. Н. Введенский, Ю. В. Ильина, О. С. Осипчук, Е. М. Кузьмина и др.), в качестве компонентов структуры коммуникативной компетентности будущего специалиста финансово-экономического профиля в рамках данного исследования выделим следующие компетенции:

— акмеологическая — предполагает знание критериев и факторов движения к вершинам профессионализма посредством коммуникации (включает целенаправленность, эмоциональную устойчивость, рефлексивность мышления и эмпатию; реализуется как процесс познания себя, партнера по деловому общению, установление с ним эмоциональных отношений, умение прогнозировать поведение собеседника);

— дискурсивная — выражается в умении воспринимать смысл высказываний и строить их в соответствии с коммуникативным контекстом. Включает навыки проведения деловых встреч и бесед, совещаний, общения по телефону, подготовки и проведения коммуникационных кампаний и мероприятий;

— иноязычная — свободное владение иностранным языком как средством профессионального общения;

— социолингвистическая — готовность понимать и выполнять речевые действия, соответствующие конкретной ситуации.

Безусловно, необходимо учитывать данную структуру при формировании коммуникативной компетентности будущих специалистов финансовой сферы с помощью технологии «работа над проектом-презентацией».

Таким образом, использование данной технологии предполагает не только знание практического аспекта, но и четкое понимание теоретико-методологических особенностей презентации как инструмента публичной речи. Так, например, на начальном этапе подготовки презентации в первую очередь встает вопрос о ее грамотном составлении и структурировании содержания по теме публичного выступления, что невозможно без теоретических знаний о презентации. Дифференцируем понятия «публичная речь» и «презентация».

Публичная речь — это устная форма литературного языка, используемая в выступлениях на общественно-значимые темы. Наиболее полным нам представляется определение Н. Н. Кохтева: «Это устное, как правило, подготовленное выступление, произносимое перед аудиторией, следующее коммуникативно-речевым и соответствующим виду ораторской речи стилистическим и композиционным нормам, с целью информирования аудитории и воздействия на нее для получения желаемого эффекта»[3].

В большинстве определений публичной речи говорится о необходимости учитывать взаимодействие оратора и аудитории, отмечается приоритет живого слова, выражающего не только мысли, но и чувства, настроения человека. Это форма массовой коммуникации, которая представляет собой устное монологическое общение с присутствием диалогического элемента; ее характеризуют многочисленная аудитория и непосредственный контакт с ней, официальная обстановка, заданность тематики. Публичная речь как результат транспозиции подготовленной письменной речи в устную форму общения сочетает в себе нормы письменной и устной речи; механизм ее функционирования

---

[2] *Гуманитарные образовательные технологии в вузе: методическое пособие / О. В. Акулова, А. А. Ахаян, Е. Н. Глубокова и др.; под ред. С. А. Гончарова. — СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007.*

[3] *Кохтев Н. Н. Ораторская речь: композиционно-стилистическая структура: дис. ... д. фил. н. — М., 1993.*

отмечен следующими противоречиями: нормативность литературного языка — ситуативность устной речи, подготовленность — спонтанность, монологичность — диалогичность.

Методический алгоритм действий оратора при подготовке речи был впервые предложен римским ритором Квинтилианом. Данный алгоритм включает в себя следующие действия: выбор темы (название, логическое и прагматическое рассмотрение), сбор материала из устных и письменных источников; создание самой речи (расположение аргументов в соответствии с замыслом с одной стороны и с учетом характера и интересов аудитории с другой; отработку речи в соответствии с правилами стилистики, по нормам литературного языка и с использованием речевых фигур), выступление.

Результат дальнейшей дифференциации на основании более конкретных признаков — виды или жанры. Эта классификация носит ситуативно-тематический характер, учитывается, во-первых, ситуация выступления, во-вторых, его тема и цель.

В традиционных жанрах публичной речи в современных условиях реализуются коммуникативные стратегии фирм или деловых партнеров, которые требуют не только умения самопрезентации, но и пропаганды философии компании, организационных ценностей, корпоративной культуры, а также знаний потребительского рынка, финансового рынка, контактных аудиторий, структур власти и т. п. Для этого следует как развивать коммуникативные навыки, ораторские способности, консультироваться у профессиональных спичрайтеров, читать специализированную литературу, так и научиться представлять информацию, поскольку половина успеха выступления зависит от того, насколько наглядно и ясно оратор способен передать его суть. Лучшие помощники в реализации данной задачи — презентации.

ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Термин «презентация» в современном языке появился сравнительно недавно и ассоциируется чаще всего с рекламой какого-либо товара или услуги. Основные определения презентации: «общественное представление чего-либо нового, недавно появившегося, созданного», «информационный или рекламный инструмент, позволяющий сообщить нужную информацию об объекте презентации в удобной для получателя форме»[4]. Второе определение отвечает целям нашего исследования.

Мультимедийная презентация представляет собой сочетание текста, гипертекстовых ссылок, компьютерной анимации, графики, видео, музыки и звукового ряда в единой среде. Кроме того, презентация имеет сюжет, сценарий и структуру, организованную для удобного восприятия информации. Отличительная особенность подобной презентации — ее интерактивность, т. е. создаваемая для пользователя возможность взаимодействия через элементы управления.

Презентации можно разделить на несколько видов, в зависимости от способа использования и целей создания. Выделяют две основные группы:

— печатные;

— электронные: в форматах PowerPoint, PDF; видеопрезентации, мультимедийные, интерактивные в формате 3D; CD-, DVD-, бизнес-презентации (компании, проекта, продукта, фирмы).

На сегодняшний день презентация — один из самых комфортных и эффективных способов ознакомления целевой аудитории с новой информацией или продвигаемым объектом, одно из средств осуществления обмена информацией, когда нужна яркая и четкая ее подача. С помощью презентации легко реализуется коммуникативная задача обучения сотрудников, слушателей семинара или лекции, повышения лояльности клиентов и бизнес-партнеров.

Особое внимание следует обратить на то, что задача презентации состоит не в копировании выступления, а в его дополнении, раскрытии сложных тем, выделении ключевых моментов. Для этого необходима работа над структурой выступления и его визуальным воплощением в слайдах: использование диаграмм, рисунков и фотографий в качестве дополнения, сведение текстовой информации до необходимого

[4] *См.: Интернет-энциклопедия Википедия (http://ru.wikipedia.org).*

минимума в тезисы, формулирование заголовков, отражающих суть слайда[5]. При разработке и использовании нужно учитывать, что слайды вызывают интерес и делают разнообразным процесс презентации, усиливают воздействие выступления. В этом случае аудитория не решает дилемму: слушать ей специалиста или читать текст. Выступление и презентация работают, как слаженный механизм.

Учитывая теоретико-методологические характеристики презентации, выступающей в качестве инструмента публичной речи, можно сделать вывод, что технология «работа над проектом-презентацией» интегративна — она предполагает интеграцию приемов для мотивации студентов к созданию индивидуального речевого продукта. Наряду с формированием у студентов навыков самообразования данная технология развивает критическое мышление и помогает излагать свои суждения. Более того, при следовании определенным правилам структурирования информации у студента формируются навыки логичного изложения любой информации, в частности финансово-экономической направленности[6].

Работа над проектом-презентацией выявляет наличие когнитивного компонента в структуре коммуникативной компетентности и формирует у студента способность и готовность:

— искать (запрашивать различные базы данных, получать информацию и др.);

— изучать (организовывать взаимосвязь знаний и систематизировать их, использовать свои собственные приемы обучения и др.);

— размышлять (критически относиться к поступающей информации, занимать позицию в дискуссиях, вырабатывать свое собственное мнение и др.);

— включаться в деятельность (входить в группу или коллектив и вносить свой вклад, нести ответственность и др.);

— сотрудничать (работать в группе, договариваться на основе разумного компромисса и др.);

— адаптироваться (использовать новые технологии усвоения информации, не сдаваться перед трудностями и др.)[7].

Можно сделать вывод: данная технология, эффективно используемая при изучении дисциплин «Иностранный язык», «Деловой иностранный язык», «Иностранный язык по специальности», ориентирована на личность студента. Обращение к ней обусловлено также тем, что она позволяет обучающемуся сосредоточиться на исследуемой теме, переместить акцент с лингвистического аспекта на содержательный, исследовать проблемы и размышлять над их решением на иностранном языке.

Технологию «работа над проектом-презентацией» при обучении английскому языку, таким образом, можно считать непростым, но эффективным этапом в формировании критического мышления. Она отличается тем, что в результате определенной поисковой, исследовательской, творческой деятельности обучающиеся не только приходят к решению поставленной задачи, но и создают конкретный продукт, показывающий их умение применить полученные результаты на практике. В процессе работы над презентацией студенты самостоятельно, без помощи или при минимальной помощи преподавателя иностранного языка выделяют тему исследования, определяют подвопросы, выдвигают гипотезы их решения, исследуют связи между ними, а затем возвращаются к основному вопросу и делают выводы. В ходе защиты проекта предусматриваются широкое обсуждение на иностранном языке предлагаемых решений, оппонирование, дискуссия. Поэтому от защищающих проект-презентацию требуется умение аргументировать свою точку зрения, выдвигать контраргументы оппонентам, поддерживать дискуссию, приходить к компромиссу, демонстрируя и развивая структурные компоненты коммуникативной компетентности, выражающиеся в перечисленных умениях.

---

[5] *См.: Занина Е. Л. Эффективное использование слайдов при проведении научной презентации // Материалы межвузовской научно-практической конференции. — Москва: АБиК, 2009. — С. 111–122.*

[6] *См.: Калугина О. А. Формирование коммуникативной компетентности // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 185.*

[7] *См.: Тесленко В. И., Латынцев С. В. Коммуникативная компетентность: формирование, развитие, оценивание: монография / В. И Тесленко, С. В. Латынцев; Красноярский гос. пед. ун-т им. В. П. Астафьева. — Красноярск, 2007. — С. 41–42.*

СОЗДАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Рассмотрим более подробно особенности презентаций в экономическом вузе. Алгоритм их создания состоит из трех этапов: планирование, разработка проекта и окончательного варианта текста, репетиция.

Планирование презентации:

1. Определение целей.

Для достижения наибольшего эффекта перед студентами ставится задача создать презентацию, цель которой максимально приближена к целям реальных презентаций работников финансовой сферы.

Различают следующие виды презентаций:

— презентация фирмы — направлена на создание имиджа фирмы в деловых кругах, создание или воссоздание ее благоприятного образа; реклама названия фирмы и продукции;

— презентация проекта — информирование людей о каком-либо проекте, поиск заинтересованных в поддержке его разработки и реализации. Этот вид презентации требует особого внимания к форме подачи, содержанию и подготовке материала;

— отчет о выполненной работе — представление узкой группе людей результатов реализации определенного проекта;

— обсуждение плана будущих работ — информирование определенного круга лиц о намеченных работах, их описание для того, чтобы подвергнуть объект презентации критическому анализу и изменению;

— презентация товара — создание знания о новой марке, товаре или услуге на целевом рынке, ознакомление потребителей с новыми возможностями товара, формирование у них интереса.

2. Изучение аудитории.

При оценке аудитории бизнес-презентации следует принимать во внимание следующие факторы: величину группы, соотношение специалистов и неспециалистов, возрастные характеристики.

3. Формирование структуры и логики подачи материала.

Хорошо структурированный материал, взаимосвязь содержательных частей презентации дает аудитории возможность усвоить и понять информацию. Большая часть аудитории — не носители языка, они предпочитают структуру, которая доступна и проста. Многие успешные презентации состоят из трех частей: введение, основная часть и заключение. Другие могут быть более сложными. В качестве примера приведем структуру презентации продукта:

— введение — представление себя и фирмы, определение цели презентации, ее значимости для целевой аудитории, формулирование основных пунктов содержания;

— основная часть — описание продукта, его качественных характеристик, преимуществ над продуктами конкурентов; определение группы целевых потребителей, обоснование цены и информирование о распространении данной продукции;

— заключение — обобщение представленного материала и формулирование выводов в форме рекомендаций по приобретению данного продукта.

Разработка проекта презентации и окончательного варианта ее текста должна основываться на следующих положениях:

1. Внимание слушателей концентрируется на начале выступления, затем оно постепенно ослабевает и несколько усиливается к концу. В связи с этим студентам рекомендуется включить наиболее значимую информацию в начало презентации и для привлечения внимания аудитории использовать такие приемы, как риторические вопросы, формулирование промежуточных выводов, демонстрация конкретных примеров.

2. Структурирование частей презентации должно опираться не на формальную композицию работы, а на ее смысл. Очень часто, особенно на этапе планирования, структура презентаций студентов имеет формальный характер — введение, основная часть и заключение не связаны по смыслу.

3. Использование графиков, схем, диаграмм, формул необходимо для демонстрации бизнес-презентации. Это также может быть затруднительным для студентов финансово-экономического вуза. Данные умения формируются с помощью практических упражнений.

4. Нужно также уметь рационально составлять, правильно оформлять, грамотно комментировать слайды.

5. Перед сдачей проекта необходимо проверить текст на наличие смысловых, лексических и грамматических ошибок.

Репетиция презентации — финальный этап. Во время репетиции студенты должны проверить:

— знание материала, способность говорить на тему без использования записей;
— правильное оформление интонационного рисунка выступления;
— использование просодических средств — мимики, жестов;
— соблюдение временных рамок.

Эффективность предложенной структуры подготовки презентации в финансово-экономическом вузе подтверждается участием и победами студентов Государственного университета Минфина России в межвузовских конкурсах презентаций.

Очевиден продуктивный характер данной технологии, отвечающей современным требованиям к владению коммуникативной компетентностью. Технология «работа над проектом-презентацией» позволяет сформировать у студентов навыки самостоятельного ведения исследования в заданной области, что поможет им в дальнейшем реализовывать более сложные проекты в их профессиональной деятельности. Ценность ее, на наш взгляд, заключается в том, что эта технология метапредметна: способы и приемы деятельности в ней могут быть применены к любой предметной деятельности.

Таким образом, мы приходим к следующему выводу: работа над проектом-презентацией на занятиях по иностранному языку — эффективная интегративная технология формирования коммуникативной компетентности студентов финансово-экономических вузов. Развитие рыночных отношений в нашей стране, глобализация, интенсификация, наблюдающиеся на всех уровнях коммуникации вследствие эволюции в сфере информатики, порождают необходимость быстрого и беспрепятственного распространения информации с помощью презентаций, а умение владеть публичной речью и навыки электронной презентации в настоящее время стали неотъемлемой частью профессиональной компетентности работника финансово-экономической сферы.

Библиография

1. Гуманитарные образовательные технологии в вузе: методическое пособие / О. В. Акулова, А. А. Ахаян, Е. Н. Глубокова и др.; под ред. С. А. Гончарова. — СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007. — 159 с.
2. Рождественский, Ю. В. Принципы современной риторики. — М.: СвР-Аргус, 2000. — 136 с.
3. Кохтев, Н. Н. Ораторская речь: композиционно-стилистическая структура: дис. ... д. фил. н. — М., 1993. — 340 с.
4. Тесленко, В. И., Латынцев, С. В. Коммуникативная компетентность: формирование, развитие, оценивание: монография / В. И Тесленко, С. В. Латынцев; Красноярский гос. пед. ун-т им. В. П. Астафьева. — Красноярск, 2007. — 256 с.
5. Барсукова, М. М. Презентация? Презентация! Презентация [Электронный ресурс] / Фестиваль педагогических идей «Открытый урок». — Режим доступа: http://festival.1september.ru/articles/313733/.
6. Бычков, Н. В. Технологии развития управленческой компетентности руководителей образовательных учреждений // Гуманитарные науки и образование. — 2010. — № 4. — С. 21.
7. Занина, Е. Л. Особенности научной презентации // Материалы межвузовской научно-практической конференции. — Москва: АБиК, 2009. — С. 100–110.
8. Занина, Е. Л. Эффективное использование слайдов при проведении научной презентации // Материалы межвузовской научно-практической конференции. — Москва: АБиК, 2009. — С. 111–122.
9. Калугина, О. А. Формирование коммуникативной компетентности // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 185.
10. Официально-деловой стиль речи. Специфика деловой коммуникации [Электронный ресурс] / ИДО РУДН. — Режим доступа: http://www.ido.rudn.ru/ffec/rlang/rl11.html.
11. Потапова, С., Федоров, К. Создание презентаций [Электронный ресурс] / Маркетинг-журнал 4p.ru. — Режим доступа: http://www.4p.ru/main/theory/80227/
12. Интернет-энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ru.wikipedia.org.

Ключевые слова:
российская экономическая школа, Императорский Московский университет, политическая экономия, аграрная реформа, русская община

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

Научное и общественное наследие Александра Ивановича Чупрова

К 170-летию со дня рождения

Жизнь не ждет. Для того чтобы не быть окончательно побежденной на всех поприщах, наша страна должна тотчас же развернуть во всю ширь свои производительные силы, а это, безусловно, невозможно при административном строе, который убивает трудовую энергию народа и сковывает слово и деятельность лучших его сынов.

А. И. Чупров

В настоящее время российская экономика переживает сложный этап своего развития. Ключом для разрешения ее проблем может быть наш национальный опыт — работы русских экономистов прошлых лет, поскольку многие из сегодняшних экономических задач уже когда-то служили предметом научного осмысления. Однако до сих пор невостребованными и неизученными остаются многие работы, выполненные в период рыночных реформ XIX — начала XX вв.

По сложившемуся к настоящему времени мнению, как нечто цельное российская экономическая школа сформировалась к последней трети XIX в. Она связана с именами таких выдающихся ученых, как И. К. Бабст, А. Д. Билимович, С. Н. Булгаков, Н. Ф. Денисюк, В. К. Дмитриев, М. И. Георгиевский, В. Я. Железнов, А. А. Исаев, Н. А. Каблуков, Н. А. Карышев, М. М. Ковалевский, А. А. Мануйлов, П. П. Мигулин, А. Н. и И. Н. Миклашевские, А. В. Пешехонов, Д. И. Пихно, А. С. Посников, С. Н. Прокопович, А. Н. Скворцов, Е. Е. Слуцкий, П. Б. Струве, М. И. Туган-Барановский, А. Ф. Фортунатов, И. И. Янжул, В. Г. Яроцкий и др.

Почетное место в ряду наших замечательных ученых занимает А. И. Чупров.

ВЕХИ БИОГРАФИИ

А. И. Чупров, один из ведущих профессоров Императорского Московского университета и едва ли не самый популярный, родился в 1842 г. в г. Мосальске Калужской губернии в семье священника. По окончании Калужской семинарии поступил в Петербургскую духовную академию, перейдя через год в Императорский Московский университет, с которым в дальнейшем оказалась связанной большая часть его научной деятельности. Учился он на юридическом факультете, однако довольно скоро сосредоточился на политической экономии, которую преподавал профессор И. К. Бабст.

По рекомендации И. К. Бабста А. И. Чупров в 1868 г. был оставлен при университете. После сдачи магистерского экзамена с диссертационной темой «О железных дорогах» летом 1872 г., получив от университета стипендию, выехал в двухлетнюю заграничную командировку в Лейпциг. По возвращении в Россию с мая 1874 г. был утвержден преподавателем политической экономии и статистики. В апреле 1875 г. он защищает первый том своей работы — магистерскую диссертацию «Железнодорожное хозяйство», а через три года второй том — докторскую диссертацию.

А. И. Чупров принимает деятельное участие в создании в Москве Политехнического музея как учреждения, ставящего целью заключить союз между промышленностью, в особенности мелкой, и наукой.

В 1885 г. он избирается членом международного статистического института. По мнению М. М. Ковалевского, А. И. Чупровым в значительной степени создана в России земская статистика[1]. С 1887 г. ученый является членом-корреспондентом Императорской академии наук.

Вряд ли можно безошибочно перечислить все те научные и общественные предприятия, в которых Александр Иванович принимал участие. В Московском университете он читал курс лекций по теории и истории политической экономии, а также курс статистики и лекции по прикладной политической экономии. В 1878–1881 гг. А. И. Чупров входил в состав известной железнодорожной комиссии, труды которой послужили поводом к изданию «Общего устава российских железных дорог». В 1881 и 1882 гг. был членом существовавшего тогда городского статистического отдела, принимал деятельное участие в разработке и выполнении плана переписи Москвы. В 1888 г. состоял в правительственной комиссии по исследованию причин падения цен на сельскохозяйственные продукты (комиссия В. К. Плеве). В 1896 г. председательствовал на проходивших в Петербурге при министерстве финансов совещаниях по выработке программы исследования для выяснения влияния урожаев и цен на хлеб на русское народное хозяйство, в результате чего был издан двухтомный сборник «Влияние урожаев и хлебных цен на некоторые стороны русского народного хозяйства».

С осени 1899 г. Александр Иванович прекращает преподавание в Московском университете и выезжает за границу для поправления здоровья. Однако и там он не оставляет своих занятий. Он много пишет, преимущественно для известной в России газеты «Русские ведомости», сотрудничество с которой следует считать его второй кафедрой — оно продолжалось более 30 лет. В 1904 г. А. И. Чупров читает курс лекций в Париже — в Русской Высшей школе общественных наук.

Ученый был в числе инициаторов создания в 1908 г. в Москве Народного (согласно первоначальному замыслу — Вольного[2]) университета А. Л. Шанявского[3]. В идею

---

[1] *См.: Ковалевский М. М. Московский университет в конце 70-х и начале 80-х годов прошлого века // Московский университет в воспоминаниях современников. — М.: Современник, 1989. — С. 485.*

[2] *Университет был в конце концов назван Народным по тактическим соображениям, чтобы не затруднять процесс получения разрешения на его открытие со стороны властей.*

[3] *См.: Сабашников М. В. Воспоминания. — М.: Книга, 1988. — С. 90.*

создания в России Вольного университета А. Л. и Л. А. Шанявские вложили попытку противостоять глухой «реакции и стремление дать России как можно больше умных, образованных людей».

Профессор А. И. Чупров в своих письмах М. М. Ковалевскому высказывал мысль, что «нет ни малейшей надобности устраивать такую школу, которая призвана была бы конкурировать с университетом. Не в копии с правительственных университетов, а в чем-то новом, свежем нуждается страна. И эта новая школа должна существовать не как дополнение и поправка к ныне существующему университетскому образованию»[4]. Он сокрушался, что «при существующих условиях приема в высшую школу попадают лишь немногочисленные счастливцы. Потребность же в высшем образовании ощущается бесчисленным множеством молодых людей, для которых университеты недоступны. Возьмем реалистов, семинаристов, воспитанников технических и земледельческих школ, евреев и пр. и сверх того всех женщин. Это такой контингент слушателей, который способен заполнить не одну, а десять высших школ в России. Вот для этих-то элементов, ныне не допускаемых в университеты, а между тем жадно к ним стремящихся и должен быть дан исход. Для них-то и следовало основать подходящие “высшие курсы”, “высшую школу” или как еще будет признано целесообразным назвать ее, а не для тех окончивших средние учебные заведения (читай гимназии мужские и женские), которые и без того могут получить доступ к высшему образованию. При такой постановке новое учреждение... привлечет многие тысячи самых желательных слушателей и слушательниц»[5]. В результате усилий, предпринятых видными российскими учеными, в числе которых был и А. И. Чупров, университет А. Л. Шанявского отличался прогрессивностью, имел самый демократический устав в России.

Скончался А. И. Чупров в Мюнхене 24 февраля 1908 г. Тело его было перевезено в Россию и предано земле в Москве, устроившей ему торжественные проводы. Его именем было названо экономическое общество при Московском университете, деятельность которого имела в России большой общественный резонанс. Общество, которое объединяло несколько сотен российских ученых, возглавил ученик А. И. Чупрова Н. А. Каблуков.

НАУЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В научной литературе труды А. И. Чупрова принято относить к критической школе теоретической экономии. Считается, что ее основы в Москве заложил И. К. Бабст. В целом для нее было характерным использование в качестве теоретического фундамента положений классической буржуазной политэкономии и некоторых идей экономической теории марксизма. Марксизм представители этой школы использовали как орудие критики крепостнических и феодальных порядков в России.

В начале своей научной деятельности А. И. Чупров поддерживал трудовую теорию стоимости К. Маркса. Впоследствии он внес коррективы в свой курс. Он уже признавал, что капитал «наряду с трудом необходимо участвует во всяком производстве», при этом связывал появление капитала с той стадией первобытного состояния человека, когда потребовалось создавать запасы всего нужного для последующего производства. Тем самым под капиталом понимались любые продукты предшествующего труда.

А. И. Чупров считал капитал вечной категорией человеческой жизни. Создание капитала, по его мнению, оказывалось возможным для каждого человека, как только

---

[4] *Чупров А. И. Письмо Ковалевскому М. М., 12 августа 1905 г. Мюнхен // Российский Архив: История Отечества в свидетельствах и документах XVIII–XX вв.: Альманах. — М.: Студия ТРИТЭ: Рос. Архив, 1999. — С. 431–432.*

[5] *Там же.*

после затрат труда на удовлетворение необходимых потребностей оставалось хотя бы немного свободного времени.

Заметно стремление А. И. Чупрова внести в учебные курсы больше иллюстративного материала из экономической истории России. После изложения истории цен он давал специальный раздел по истории бумажных денег. Российскими данными наполнен раздел о кредите, особое внимание при этом уделяется учреждению мелкого кредита; отечественный материал приводится и в вопросах о земельной ренте.

В своем курсе политической экономии после исторического очерка экономической литературы А. И. Чупров переходил к основным проблемам «системы политической экономии», которая делилась на четыре отдела: потребление, производство, обмен и распределение. Тем самым потребление и потребность оказывались на первом плане его курса. Анализ товара, изложение теории стоимости следовали после тем о рабочей силе, производительности труда и налоговой политике.

В учении о производстве у А. И. Чупрова нашли свое отражение некоторые новые явления рыночного хозяйства — такие формы частно-хозяйственных предприятий, как синдикаты, консорциумы, акционерные компании, которым автор противопоставлял «общественно-хозяйственные» организации типа средневековых купеческих гильдий, ремесленных цехов, рабочих союзов, общин, земств, государства. В разделе о распределении изучались вопросы заработной платы, прибыли на капитал и земельной ренты. Признавалось существование трех классов современного общества, а доходы их объявлялись результатом действий «свободного соперничества».

Лекции А. И. Чупрова в Московском университете продолжались четверть века — с 1874 по 1899 гг. и пользовались в России едва ли не наибольшей популярностью.

Основные научные взгляды, которых придерживался ученый, наиболее четко проявились в его отношении к аграрной реформе П. А. Столыпина. Он был сторонником «естественных процессов» в экономике и скептически относился к проявлениям «административной системы», что хорошо видно на примере его статьи «Свобода и народное богатство». Он видел «обостряющийся с каждым годом кризис в сельском хозяйстве» и связывал его с действиями бюрократии, которая умалчивает об опасностях и направляет свои силы не на разрешение проблем, а совсем в другую сторону. «На призыв о немедленной помощи разорявшемуся крестьянству она (*бюрократия. — Ю. Е.*) ответила ломкой сельского самоуправления, дарованного в 1861 году, и подчинением сельского люда беспощадной, всепроникающей чиновничьей опеке; быстро один за другим последовали законы, урезавшие те или иные права крестьянского сословия»[6].

Как полагал А. И. Чупров, реформа сельского управления послужила установлению бесконтрольного произвола со стороны земских начальников в отношении сельских сходов, деревенских должностных лиц и каждого отдельного крестьянина. «Когда заходит речь о богатстве страны, всегда нужно помнить, что оно не падает с неба, не производится в канцеляриях, а создается трудом тех миллионов хозяйств, из которых состоит нация. Если этот труд прилагается бодро и умело, народ богатеет; но если под какими-либо несчастными влияниями энергия труда ослабевает, если уменье не прибавляется с ростом потребностей, то постепенно подкрадывается обеднение, за которым рано или поздно наступает настоящая народная нищета. Эти элементарные истины экономической науки, которых, к сожалению, не хочет знать ослепленная сознанием своего всемогущества бюрократия, достаточно объясняют те перемены, которые совершились в русской народной экономии под давлением действующего административного строя»[7].

---

[6] *Чупров А. И. Речи и статьи. Т. 2. — М.: Издание М. и С. Сабашниковых, 1909. — С. 132–133.*

[7] *Там же.*

А. И. Чупров не только не поддержал аграрную реформу П. А. Столыпина, но и оказался в числе ее активных оппонентов. По его мнению, Указ 9 ноября 1906 г. о выделе крестьян из общины был «резким вызовом русскому народу». При этом он возражал против скороспелости решений со стороны кучки чиновников, всю жизнь проведших в петербургских канцеляриях и обладавших лишь смутными понятиями о народной жизни, и оценил Указ как скороспелый продукт бюрократического творчества.

Конечно, А. И. Чупров не мог не видеть недостатков общинной организации сельскохозяйственного производства. Он пишет: «В посылках противников общины есть много правды; скажем больше — в них все правда; но вывод из этих посылок сделан поверхностно». Соглашаясь с тем, что «община в настоящее время налагает на крестьянина больше тяжестей, чем дает выгод», А. И. Чупров считал, что, какие бы недостатки ни усматривались в аграрном строе, уже то обстоятельство, что он сам собою, без всякого воздействия свыше, поддерживает порядок в производстве и потреблении бесчисленных крестьянских дворов, рассеянных на огромном пространстве русской земли, заставляет относиться к нему бережно и с вниманием.

«Нельзя привести, — писал он в работе “Хозяйственные последствия разрушения общины”, — абсолютно никакого довода в пользу необходимости немедленно пускать в ход придуманную г. Столыпиным затею. Напротив, все соображения здравого смысла и политического благоразумия говорят в пользу той мысли, что сначала следует дать России время перейти от нынешнего рабства к свободе, очиститься от скверны всяческого самовластия и произвола, от военных положений и скорострельных судов и потом уже на освобожденной от этих губительных плевел почве начать насаждать улучшенные формы землевладения и усовершенствованные агрокультурные порядки».

В оценке состояния русской общины А. И. Чупров мало в чем расходился с либералами. Он видел пределы применения общественных предприятий, среди которых:

«а) как основанные на чувстве страха ответственности и чувстве долга, а не на личном интересе общественные предприятия идут вообще менее удачно, чем частные;

в) применение начала принуждения стесняет в известной мере область личной свободы;

с) чрезмерное распространение принудительных общественных предприятий отучает народ от забот о собственных интересах...».

Весь вопрос состоял в том, как выйти из этих заданных негативных порядков, нанеся русскому обществу по возможности наименьший ущерб. А. И. Чупров полагал, что недостатки общинной организации можно ликвидировать, оставаясь на ее почве, без насильственного, административным порядком, разрушения существующих в крестьянском мире отношений.

В чем он видел проблемы общины? Отчего крестьянин прилагает к земле мало капитала, труда и знаний? Оттого, что у него нет ни того, ни другого, ни третьего, и нет оснований полагать, что этих производительных сил у него прибавится с выходом из общины. Уничтожение общины, будучи не в силах само по себе изменить отношения между тягостями и выгодами землевладения (т. к. это отношение зависит от причин, посторонних общине), в лучшем случае оставит крестьян в том же положении, в каком они находились до последнего времени.

Но в таком виде дело оставаться не может. Ведь община — это ячейка государства, краеугольный камень всего общественного здания. Значит, разрушая общину, мы должны приготовиться к великому перевороту во всех социальных отношениях. Уничтожение общины раздробит крестьянское землевладение на множество мелких хозяйственных единиц. Лишенные капитала и знания эти «микроскопические хозяева» не будут в состоянии с выгодой вести хозяйство: при первом напоре неблагоприятных обстоятельств они лишатся земли и крова и превратятся в бездомных пролетариев.

«Из такого положения трудно будет найти исход», — предупреждал А. И. Чупров. Его не устраивали насильственные (административные) мероприятия, разрушающие существовавшие мирские отношения. Он предвидел возникновение конфликтов в деревне между выделяющимися крестьянами и сохраняющимся распорядком. Еще одной возможной проблемой он считал дробление участков.

Преемником общины А. И. Чупров видел хозяйство не индивидуальное (подворно-наследственное), основанное на частной собственности, а организованное на принципах артели. Именно артель способствует сохранению независимости русского крестьянства. Поспешные реформы лишь приведут к тому, что с разрушением общины погибнет единственное средство сохранить экономическую независимость народных масс. Из этой меры выйдет то, что на месте теперешней эксплуатации сильных слабыми, поставляемой в упрек общине, но легко поправимой выходом недовольных и обыкновенно больше преувеличиваемой, нежели реально существующей, станет безвыходная, непоправимая и гибельная для общественного прогресса эксплуатация слабых сильными. Положение личности и общества не только не изменится к лучшему, но сделает шаг назад.

Артельное начало, за которое ратовал А. И. Чупров, позволяет, по его мнению, исправить описанную ситуацию. Попытки уравнять хозяйственные силы всех членов общества всегда были и будут бесплодными. Но если нельзя опустить сильных до уровня слабых, то можно последних группировать так, чтобы из сочетания хозяйственных сил нескольких отдельных членов получилась сила, равнодействующая всякой другой, большей силе.

Большое значение А. И. Чупров придавал развитию промыслов на селе, которые давали импульс частно-капиталистическим отношениям при сохранении в целом существующего уклада и приносили доход. Это повышало экономические стимулы русского крестьянства. Промыслы не требовали значительного капитала и были просты в организации. Кроме того, они исторически были вне поля государственного вмешательства, поскольку им никогда не придавалось большого значения. На основе сельских промыслов в XIX в. возникли целые промышленные города и районы: Иваново-Вознесенск, Дятьково, Гусь-Хрустальный, Орехово-Зуево и др. Развитие промыслов фактически создало альтернативную, по-настоящему европейскую экономику в России: эффективную, без государственного вмешательства и на основе частных стимулов[8]. Это актуально и по сей день в условиях слабого аграрного сектора, низких экономических стимулов населения и чрезмерного вмешательства в экономику со стороны государства.

Вместе с развитием артельных начал А. И. Чупров рассматривал мелкие промыслы как альтернативу политике разрушения общинных отношений. Соединение мелких промыслов, артельного начала и поземельной общины, по его мнению, позволило бы заполнить их взаимные пробелы и придать каждому из этих элементов экономики новые ценные свойства.

При этом очень многое зависит от просветительства. А. И. Чупров призывал российское государство беречь интеллигентные силы страны, желал их взаимного доверия, сотрудничества и дружной работы во благо отечества. В сельском хозяйстве народное образование он связывал с необходимостью повышения агрокультуры. Именно этой проблеме он посвящает свою последнюю крупную работу «Мелкое земледелие и его основные нужды», в которой обозначает просветительские начинания и пути улучшения крестьянского хозяйства.

---

[8] *Подробней см.: Туган-Барановский М. И. Русская фабрика в прошлом и настоящем. — СПб.: Наша жизнь, 1907.*

ОБЩЕСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В 1895 г. вся интеллигентная Москва, а также многие приезжие из других городов России, среди которых было немало учеников А. И. Чупрова, праздновали 25-летний юбилей его ученой и литературно-общественной деятельности. На нем в короткое время была собрана сумма, достаточная для образования из процентов с нее ежегодной стипендии имени А. И. Чупрова в Московском университете, а родной город Александра Ивановича Мосальск избрал его своим почетным гражданином и учредил библиотеку его имени.

А. И. Чупров принимал близко к сердцу бедствия народа, а также устремления студенческой молодежи. Именно поэтому среди участников многих совместных акций, предпринятых прогрессивными профессорами в защиту студентов, мы находим имя А. И. Чупрова. В 1887 г. он входил в возглавляемую К. А. Тимирязевым делегацию, которая явилась к московскому генерал-губернатору с ходатайством за участников волнений.

«Страны бывают богаты в меру свободы, которою они обладают», — таков был девиз А. И. Чупрова. Положение в России начала XX в. он оценивал как состояние полного бесправия и подчинения личности каждого русского человека бесконтрольному произволу административных властей. По его мнению, человеку свойственно стремление к свободе, особенно в условиях усиления административного произвола. Он обращал внимание на психические метаморфозы общества при появлении и укреплении «героев и поклонников крепкой руки». Понятно, что подобные взгляды отразились на отношении к нему со стороны властей. В том же 1895 г. министром И. Д. Деляновым предпринимается попытка отстранения А. И. Чупрова от преподавательской деятельности в Московском университете. Возникший конфликт своим вмешательством сумел сгладить академик И. И. Янжул.

А. И. Чупров имел множество друзей. Это были разные люди по характеру своей деятельности и по убеждениям. Из ученых среди них — И. И. Янжул, М. М. Ковалевский, Н. А. Каблуков, С. Ф. Фортунатов. Из литераторов с ним были хорошо знакомы Л. Н. Толстой, К. Бальмонт. Дружеские отношения поддерживал А. И. Чупров с издателями С. и М. Сабашниковыми. О встречах с ним в своих «Воспоминаниях» пишет П. Н. Милюков. Он рассказывает том, как Л. Н. Толстой обратился к А. И. Чупрову для проверки исторических фактов о Христе и Будде.

Активное участие принимал А. И. Чупров в движении за просвещение народных масс. Он в своих трудах придавал этому вопросу огромное значение. Среди его статей такие, как «Об устройстве в Москве Политехнического музея», «Об охлаждении земств к народной школе», «Знание и народное богатство», «Об экономическом значении образовательных и воспитательных учреждений для рабочего класса» и др. В этом вопросе он находит союзников в лице братьев Сабашниковых, семьи Шанявских, В. А. Морозовой.

А. И. Чупров высказывался за политику властей, направленную на привлечение к управлению государством интеллигентных сил страны, и сокрушался, когда видел, что власти, наоборот, содействуют их разобщению. И это делается в стране, где интеллигентных сил так мало сравнительно с громадным населением.

Вместе с Е. и А. Сабашниковыми, а также с Л. А. Шанявской он проводит кампанию по отстаиванию женщинами прав и возможностей получения высшего образования. М. В. Сабашников вспоминает вечера, которые проводил в их семье А. И. Чупров вместе с А. Ф. Кони и В. И. Танеевым, и пишет: «Значение А. И. Чупрова в Москве, да и во всей стране, не ограничивалось обычным влиянием талантливого профессора на своих слушателей. Эти слушатели, занимавшие затем должности в правительственном административном аппарате и особенно в земстве, не только не порывали связи

со своим учителем, но и постоянно обращались к нему за советами и указаниями... Народник по направлению и по сердечным склонностям, он всегда готов был принести свои познания и опыт на помощь любому общественно-полезному начинанию. По положению его в московском обществе многие его называли Грановским 80-х годов»[9]. К. К. Арсеньев говорил, что «знать А. И. Чупрова значило любить его».

Н. А. Каблуков в своей статье, посвященной А. И. Чупрову, так говорит о его личных качествах: «Его глубокая, чистая любовь к людям сказывалась на каждом шагу и по отношению к каждому и неразрывно сливалась с полным уважением к человеческой личности. Нельзя допустить мысли, чтобы А. И. когда-либо кого-либо оскорбил.... Даже в качестве преподавателя он был удивительно мягок. Хотя он экзаменовал каждого студента довольно долго, но это всегда служило целью поставить положительную оценку. А студенты, в свою очередь, уважая А. И. Чупрова, стеснялись являться к нему на экзамен неподготовленными»[10].

А. И. Чупров всегда и всюду был окружен массой самых разнообразных лиц, обращавшихся к нему с самыми различными просьбами и запросами с полным доверием и никогда не обманывавшихся в своих ожиданиях и надеждах.

Обращение к историческому наследию сегодня важно, как с точки зрения изучения практических мероприятий по реформированию отечественной экономики, так и с позиции восстановления традиций российской научной школы. Работы А. И. Чупрова позволяют всесторонне оценить российские реформы начала XX в., а его служение на научном поприще представляет собой содержательный пример того, в каком направлении сегодня необходимо развивать систему образования.

Библиография

1. Чупров, А. История политической экономии. — М, 1892.
2. Чупров, А. И. Краткий повторительный курс политической экономии (теория и история). Составлен по А. И. Чупрову. — СПб., 1901.
3. Чупров, А. И. Курс политической экономии. — М, 1917.
4. Чупров, А. И. О современном значении и задачах политической экономии. — М, 1874.
5. Чупров, А. О характере и причинах современного промышленного кризиса в Западной Европе. — М.: Тип. А. И. Мамонтова и Ко, 1889.
6. Чупров, А. Политическая экономия. — М, 1892.
7. Чупров, А. И. Политическая экономия. Лекции. — М., 1875.
8. Чупров, А. И. Политическая экономия. Лекции. — М.: Типография Вильде, 1906.
9. Чупров, А. И. Речи и статьи. Т. 1–3. — М.: Издание М. и С. Сабашниковых, 1909.
10. Чупров, А. И. Ученые труды в издании Императорского Московского университета. — М.: Тип. Императорского Московского университета, 1910.
11. Чупров, А. И. Карл Маркс // Юридический Вестник. — 1883. — № 3.
12. Чупров Александр Иванович // Русские ведомости. 1863—1913. — М., 1913.

[9] *Сабашников М. В. Воспоминания. — М.: Книга, 1988. — С. 95–96.*

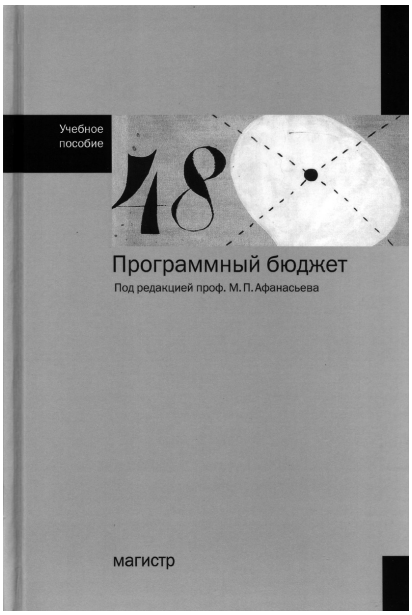
[10] *Чупров А. И. Речи и статьи. Т. 1. — М.: Издание М. и С. Сабашниковых, 1909. — С. 48.*

Ключевые слова:
программное бюджетирование,
учебник, бюджетные программы,
оценка эффективности бюджетных программ

***Е. В. Бушмин**, к. э. н.,*
проф. кафедры «Финансы» ГУМФ,
председатель комитета Совета Федерации
по бюджету и финансовым рынкам
*(**e-mail: EVbushmin@council.gov.ru**)*

Актуальное учебное пособие по программному бюджету

Одной из важнейших задач повышения эффективности бюджетных расходов в современных условиях стал переход к программно-целевому построению бюджетов разных уровней. Принятие программного формата бюджета, позволяющего связать расходы с конкретными результатами, диктуется необходимостью достижения приоритетных целей социально-экономического развития и повышения эффективности деятельности органов государственной власти, что особенно актуально для России.



Изменяющиеся экономические реалии требуют подготовки финансистов нового поколения, чему будет способствовать выход первого в России учебного пособия по программному бюджету[1]. Пособие подготовлено коллективом авторов под редакцией доктора экономических наук, профессора М. П. Афанасьева и обобщает их научно-исследовательские разработки, основанные на мировом опыте внедрения программного бюджетирования.

---

[1] *Программный бюджет: учебное пособие / Под ред. проф. М. П. Афанасьева. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. — 384 с.*

В первом разделе приводится материал, дающий представление об основных теоретических положениях программно-целевого бюджетирования, впервые концентрированно представленных в учебном издании. Даны определения наиболее важных понятий этой сферы, таких как «программное бюджетирование», «программный бюджет», «бюджетная программа». С привлечением большого количества фактического материала и схем студентам наглядно разъясняются структура и принципы построения программного бюджета, описываются его уровни. Это представляется особенно ценным, поскольку поиск подобного материала сложен для студентов, специализирующихся в области государственных финансов.

В этом же разделе рассказывается об основных моделях программного бюджета и методах их построения. Важный аргумент для практического внедрения и использования инструментария программного бюджетирования — возможность разработки и реализации бюджетных программ, в связи с чем авторы подробно рассматривают их специфику и основные подходы к их классификации.

Как известно, переход к программному бюджету требует не только целого ряда изменений в процессе его составления и утверждения, но и существенной корректировки бюджетной классификации. Программная классификация позволяет оценить результативность программ и соотнести бюджетные расходы с общественными выгодами. Поэтому неслучайно авторы посвятили отдельную главу первого раздела вопросам разработки программной классификации расходов бюджета. Это особенно актуально, поскольку такой материал до сих пор не представлен ни в одном российском учебнике, в то время как именно эти вопросы подчас вызывают у студентов затруднения при освоении этой темы.

Второй раздел посвящен зарубежному опыту программного бюджетирования. В нем достаточно подробно представлены этапы реформирования систем управления общественными финансами в экономически развитых странах за последние 20 лет. Раскрыта сущность новой модели управления финансами, которая с успехом используется в странах Организации экономического сотрудничества и развития. Более подробно представлен французский опыт, например значительное место отводится процедуре составления программного бюджета Франции и особенностям парламентского и общественного контроля за его исполнением.

Рассмотрению российской практики перехода на программный формат бюджета посвящен третий раздел пособия. В нем представлены состав и структура программного бюджета Российской Федерации.

Авторы справедливо подчеркивают, что с точки зрения перспектив развития отдельных отраслей национальной экономики, реализации структурной политики государства и решения наиболее острых проблем социально-экономического развития России особенно важна возможность разработки федеральных целевых и государственных программ. В отличие от других изданий, рассматривающих вопросы государственных финансов, в данном пособии показана важная роль программ в повышении эффективности бюджетных расходов. В условиях перехода на программный формат бюджета требуется дальнейшее переосмысление используемого на практике стандартного набора инструментов программно-целевого бюджетирования, важные составляющие которого — государственные программы, в связи с чем подробный анализ структуры и содержания последних несомненно оправдан.

В пособии впервые в российской практике подробно проанализирована сущность и раскрыта специфика различных видов бюджетных программ Российской Федерации. Выявлены проблемы, возникающие при их разработке и реализации,

рассмотрены основные причины, снижающие их результативность. Авторы разъясняют содержание и принципы формирования государственных программ, приводят большое количество определений, необходимых для дальнейшего освоения материала.

Значительно более сложна для понимания и изучения проблема финансового обеспечения намеченных результатов социально-экономического развития, в связи с чем подробно рассмотрен порядок финансирования государственных программ. На наш взгляд, логика и простота изложения этой темы позволят студентам легко усвоить сложный материал. Авторы в доступной форме рассказывают, каким образом осуществляется финансирование мероприятий государственных программ Российской Федерации.

Безусловной новизной отличается раздел, посвященный оценке эффективности бюджетных программ. Для студентов очень важно, что в нем систематизированы инструменты и методы проведения данной процедуры, рассмотрены требования к показателям эффективности и проанализированы методы их оценки. Для упрощения усвоения материала раздел снабжен значительным количеством таблиц.

В рецензируемом учебном пособии представлены практически все инструменты программно-целевого бюджетирования, применявшиеся в процессе реформирования системы государственных финансов развитых стран. Это особенно важно, поскольку сегодня в российских финансовых вузах программно-целевое бюжетирование рассматривается в рамках отдельных курсов, например «Бюджетное планирование и прогнозирование», «Бюджетная система Российской Федерации», что не дает студентам полного представления об этой области. Данное пособие актуально не только для студентов и преподавателей финансово-экономических вузов, но и для научных работников и специалистов, работающих в сфере государственных финансов.

О. В. Богачева, В. В. Сидоренко, О. К. Ястребова

Переход к программному бюджету: проблемы и решения

В статье рассматриваются актуальные вопросы перехода к программному бюджету в России. Особое внимание уделено проблемам, тормозящим разработку государственных программ. Отмечается, что проводимая ответственными исполнителями работа по их подготовке позволит обеспечить формирование федерального бюджета на 2013 г. и плановый период 2014–2015 гг. в программном формате.

Ключевые слова: новый этап бюджетных реформ, программный формат бюджета, государственные программы, федеральные целевые программы, эффективное управление государственными финансами

O. Bogacheva, V. Sidorenko, O. Yastrebova

Adoption of Program Budgeting: Issues and Solutions

The article reviews relevant issues pertaining to adoption of program budgeting in Russia. Particular focus is on the problems that impede development of the state programs. It is noted that elaboration thereof by the appointed action parties will ensure development of the 2013 Federal Budget and that for 2014–2015 in the program format.

Key words: new budget reform stage, budget program format, government programs, federal task-level programs, efficient state finances management

---

Г. Я. Шахова, П. Г. Крадинов

Эффективность бюджетных расходов в сфере государственных закупок

В статье критически проанализирована практика размещения заказов для государственных нужд и показано, что законодательство в этой области не способствует реализации требования по повышению эффективности бюджетных расходов. Обоснована необходимость реформирования системы государственного заказа. Выявлены риски, способные снизить значимость принятия нового закона о федеральной контрактной системе.

Ключевые слова: государственный заказ, государственные закупки, эффективность бюджетных расходов, Закон № 94-ФЗ, федеральная контрактная система

G. Shakhova, P. Kradinov

Efficiency of Budget Expenses in Public Purchasing

The article critically analyzes the practice of placing orders for public needs, and shows that legislation in this area is not conducive in terms of fulfillment of requirements to improvement of the budget expenses efficiency. The need for the public contract system is being justified. The article identifies risks that can reduce the significance of adoption of a new law on the federal contractual system.

Key words: public contract, public purchasing, budget expenses efficiency, Law No. 94-FZ, federal contractual system

---

Л. Г. Чувахина

Перспективы доллара США как мировой резервной валюты

Статья посвящена проблеме доминирования доллара США в мировой валютной системе. Рассмотрены его востребованность в международных расчетах, государственных

резервах и займах, а также степень долларизации мировой экономики. Делается вывод, что говорить о закате эпохи доллара преждевременно. Будущее американской валюты зависит от многих факторов, прежде всего от экономического лидерства Соединенных Штатов.
Ключевые слова: валютная система, резервная валюта, доллар США, глобальный кризис, финансовые рынки

L. Chuvakhina

Prospects of the US Dollar as the World Reserve Currency

The article discusses the problem of US Dollar domination in the world currency system. It reviews the demand for US Dollar in international settlements, state reserves and loans, as well as the degree of dollarization in the world economy and makes a conclusion that it is early to speak about the USD epoch eclipse. The American currency future will depend on the ability of the USA to keep the world economic leadership and provide the attraction of their currency for the participants of the world economy.
Key words: currency system, reserve currency, US Dollar, global crisis, financial markets

---

В. А. Горелик, Т. В. Золотова

Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей и устойчивость фондового рынка

В статье представлена оценка коллективного риска на фондовом рынке как меры разнообразия портфелей инвесторов. Доказано, что однотипное поведение инвесторов, заключающееся в оптимизации портфеля по Марковицу (с разным отношением к риску), приводит к положительной корреляции доходностей их портфелей, и это может вызывать большие колебания рынка. Предложен подход к оценке устойчивости рынка.
Ключевые слова: индивидуальный риск, коллективный риск, корреляция, энтропия рынка, мера устойчивости

V. Gorelik, T. Zolotova

Correlation of Return on Investment Portfolios and Equity Market Stability

The article presents assessment of the collective risk on the equity market as a measure of variability of the investment portfolios. It proves that uniform behavior of investors, i.e. portfolio optimization per Markowitz (with regard to different risks), results in positive correlation of the return of their portfolios, which may cause significant volatility of the market. An approach to market stability assessment is proposed.
Key words: individual risk, collective risk, correlation, market entropy, stability measure

---

Л. В. Голоскоков, Т. И. Абакумова

Сетевое общество как инструмент инновационного развития России

В статье рассматривается вопрос об использовании новых методов организации инвестиционной деятельности в условиях конкуренции и соперничества ведущих стран мира. Обосновывается гипотеза о том, что наиболее эффективным способом восстановления финансовой и экономической мощи России будет строительство сетевого общества, которое предполагает создание инновационнно-инвестиционной сети с участием большинства граждан страны.
Ключевые слова: сетевое право, сетевая экономика, сетевое общество, национальная идея России, инновации, инвестиции

L. Goloskokov, T. Abakumova

Network Society as a Tool of Innovative Development in Russia

The article discusses the use of new methods of arrangement for investment activities under conditions of competition and contest between leading countries of the world. It explains the hypothesis that the most efficient way to restore the financial and economic power of Russia would be building of the network society contemplating a creation of the innovative investment network with involvement of the majority of citizens of the country.

Key words: network law, network economy, network society, national idea of Russia, innovations, investments

---

Е. Г. Великая

Стратегическое управление затратами

В работе изложены базовые методологические подходы к реализации стратегического управления затратами. Обоснован необходимый для этого инструментарий бюджетирования, включая бюджетирование налогов. Проанализированы факторы, влияющие на уровень затрат. Подробно рассмотрен учет затрат по центрам ответственности.

Ключевые слова: затраты, затратообразующие факторы, управление затратами, учет затрат по центрам ответственности

E. Velikaya

Strategic Cost Management

The publication presents basic methodological approaches to implementation of strategic cost management, provides rationalization for the required budgeting instruments, including tax budgeting. Factors impacting the costs level are analyzed. Cost accounting per cost center is reviewed in detail.

Key words: costs, cost-forming factors, cost management, cost accounting based on responsibility centers

---

А. В. Чаркин

Внедрение гибкого таргетирования инфляции в России

Реформирование режима государственной денежно-кредитной политики всегда требует серьезной перестройки работы органов денежно-кредитного регулирования. В статье рассматриваются предложения по реформированию действующей практики Банка России для перехода на режим гибкого инфляционного таргетирования.

Ключевые слова: гибкое таргетирование инфляции, ключевая ставка, опорные банки, регулятивные ставки

A. Charkin

Implementation of Flexible Targeting of Inflation in Russia

State monetary policy reform invariably entails in-depth restructuring of the monetary regulation authorities' work. The article reviews the proposals for reform of the effective Bank of Russia practice to enable transfer to flexible inflation targeting.

Key words: flexible targeting of inflation, key rate, base banks, regulatory rates

---

Н. В. Стрельников

Современные методы риск-менеджмента в страховой компании

В работе исследуются современные методы риск-менеджмента в страховых компаниях. Определен круг задач, решение которых способствует положительному финансовому

результату страховой деятельности. На основе инвестиционной модели У. Флеминга предложен метод расчета уровня риска страхового портфеля, минимально допустимого коэффициента платежеспособности для оценки достаточности резервов.
Ключевые слова: математическое моделирование, оценка риска, платежеспособность, риск-менеджмент, страховой капитал

N. Strelnikov
Contemporary Risk Management Methods in Insurance Company
The work analyzes current methods of risk management by insurance companies and defines the range of objectives to be achieved for a positive financial result of insurance operations. Investment portfolio risk level, the minimal allowable solvency ratio for assessment of reserves sufficiency based on W. Flemming's investment model are proposed.
Key words: mathematical simulation, risk evaluation, paying capacity, risk management, insurance capital

---

Л. Н. Овсянников
Природа финансового контроля
В статье рассматривается природа финансового контроля в связи с проблематикой влияния его учреждений, особенно учреждений государственного контроля, на качество государственного управления. Показана противоречивость этого процесса, связанная с тем, что условия деятельности данных органов определяет государство.
Ключевые слова: финансовый контроль, природа контроля, система контроля, государственное управление, ревизионные органы

L. Ovsyannikov
Nature of Financial Control
The article reviews the nature of financial control with regard to the impact of financial control institutions, especially the state control institutions, on the national control quality. Inconsistency of this process defined by the state regulation of the operation of such agencies государство is revealed.
Key words: financial control, nature of control, monitoring system, state management, auditing authorities

---

А. И. Полищук
Закономерности и тенденции развития кредитной системы
Статья посвящена теоретическим вопросам организации кредитной системы. В ходе исследования выявлены закономерности ее развития, определена ее зависимость от цикличности развития экономики в целом. Предложена типология видов кредитной системы с точки зрения ее генезиса.
Ключевые слова: кредитная система, кредит, кредитный механизм, долговые отношения, кредитные организации, банки, закономерности развития

A. Polischuck
Patterns and Trends of the Credit System Development
The article reviews the theory of the credit system organization. The study identifies the credit system development trends, defines its dependence on the general economy development cycles. Credit systems typology bases on the genesis thereof is proposed.
Key words: credit system, credit, credit mechanism, debt relations, credit organizations, banks, development patterns

---

Е. В. Пахомов

Влияние дифференциации заработной платы на поступление обязательных страховых взносов

Наличие качественной модели прогноза поступлений обязательных страховых взносов во внебюджетные фонды позволит минимизировать расхождение ожидаемого и фактического дефицитов этих бюджетов, а также улучшит долгосрочное планирование доходов пенсионной системы. В статье предложена спецификация такой модели. Для ее построения используется анализ законодательства с привязкой к теории дифференциации доходов.

Ключевые слова: страховые взносы, внебюджетные фонды, бюджетное прогнозирование, дифференциация заработной платы, кривая Лоренца, коэффициент регресса

E. Pakhomov

Influence of Inequality in Wages on Receipts of the Social Contributions

A reliable forecasting model of the social contributions to the extra-budgetary funds allows to minimize the deviation of budgeted deficit of the funds from its actual values and to make more accurate long-term planning of the pension system revenues. The article offers specification of the model which is based on the analysis of the legislation and the income inequality theory.

Key words: social contributions, extra-budgetary funds, budget forecasting, inequality in wages, Lorentz curve, regress coefficient

---

Ю. А. Герман

Фискальная нагрузка финансирования пенсионной системы в России

В статье проводится анализ уровня фискальной нагрузки страховых взносов на обязательное пенсионное страхование в России. Предложены различные методы ее определения. Исследуется международный опыт финансирования систем пенсионного обеспечения. Рассматривается взаимосвязь между состоянием государственных финансов и объемом финансирования пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионная система, фискальная нагрузка, страховые взносы, обязательное пенсионное страхование, социальная политика

Yu. German

Fiscal Burden on the Russian Pension System Financing

The article analyzes the level of fiscal burden on the mandatory pension contributions in Russia and offers various methods for determination thereof. International experience of pension systems financing is analyzed. Correlation of the state finance condition and the scope of the pension system financing is reviewed.

Key words: pension system, fiscal load, insurance fees, mandatory pension insurance, social policy

---

Н. А. Никифорова, Е. Б. Самарская

Типы организационной структуры холдинга и управленческий учет

Статья посвящена анализу формирования информационного обеспечения управленческого учета холдинга. Немаловажную роль в организации системы учета играет организационная структура предприятия, от которой зависит скорость

подготовки и передачи информации, ее достоверность и объективность. В условиях сложного типа организационной структуры должна быть разработана оптимальная система управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий анализ, холдинг, система управленческого учета, организация учета по центрам ответственности, организационная структура

N. Nikiforova, E. Samarskaya

Types of the Holding Company Organizational Structure and Managerial Accounting

The article analyzes formation of information security of management accounting in the holding company. An important role in the arrangement for the accounting system is played by the entity structure, on which the pace of training and information transfer, information reliability and objectivity depend. For a complex type of the organizational structure an optimal managerial accounting system shall be developed.

Key words: management analysis, holding company, managerial accounting system, arrangement for accounting based on responsibility centers, organizational structure

---

С. Н. Миловидова

Оценка и способы снижения рисков

Анализ и оценка рисков — неотъемлемая часть управления организациями. В статье рассматриваются понятие, классификация и методы оценки рисков в сельском хозяйстве. Всестороннее изучение данного вопроса на примере конкретной организации позволяет четко определить место каждого риска в общей системе, выработать основные методы управления ими и определить их эффективность.

Ключевые слова: риск, анализ риска, сельскохозяйственные организации, резервы на возможные потери, страхование сельхозпроизводителей

S. Milovidova

Risks Assessment and Mitigation Methods

Risks assessment and analysis is an integral part of corporate management. The article reviews the concept, classification and methods of assessment of risks in agriculture. Comprehensive analysis of this matter using a specific organization as an example enables definition of the place of each risk within the overall system, development of the principal risk management methods and determination of the efficiency thereof.

Key words: risk, risk analysis, agricultural organizations, reserves for possible losses, agricultural producers insurance

---

О. А. Калугина, Н. В. Чернышкова

Презентация в формировании коммуникативной компетентности

В работе презентация рассматривается как эффективная технология, способствующая формированию коммуникативной компетентности студента финансово-экономического вуза. Представлена ее структура, классификация, алгоритм создания. Показан эффект внедрения гуманитарных технологий в учебную и профессиональную деятельность студентов.

Ключевые слова: коммуникативная компетентность, публичная речь, коммуникативные технологии

O. Kalugina, N. Chernyshkova

Presentation in Formation of Communication Competence

The work reviews presentation as an efficient technology promoting communication competence of a finance and economics tertiary student. It presents the presentation structure, classification and development algorithm. Effect of implementation of the humanities technologies in the students' studies and professional activities is shown.

Key words: communication competence, public speech, communication techniques

---

Ю. Н. Егоров

Научное и общественное наследие Александра Ивановича Чупрова

Статья посвящена 170-летию со дня рождения известного российского экономиста А. И. Чупрова. Подробно рассмотрена научная и просветительская деятельность ученого, его активное участие в общественной жизни того времени.

Ключевые слова: российская экономическая школа, Императорский Московский университет, политическая экономия, аграрная реформа, русская община

Yu. Egorov

Scientific and Social Heritage of Alexander Chuprov

The article is devoted to the 170th Anniversary of the date of birth of A. I. Chuprov, a prominent Russian economist and reviews in detail the scientist's research and education work, his active participation in public life of the time.

Key words: Russian school of economy, Imperial Moscow University, political economy, agrarian reform, Russian community

---

Е. В. Бушмин

Актуальное учебное пособие по программному бюджету

Материал представляет собой рецензию на учебное пособие «Программный бюджет» под редакцией М. П. Афанасьева, вышедшее в 2012 г. в издательстве «ИНФРА-М». Автор отмечает, что сегодняшние экономические реалии требуют подготовки специалистов нового поколения. Именно для них предназначено это издание, посвященное вопросам теории и практики программного бюджетирования.

Ключевые слова: программное бюджетирование, учебник, бюджетные программы, оценка эффективности бюджетных программ

E. Bushmin

Relevant Training Aid on the Program Budget

The material is a review of the training aid "Program Budget" under the editorship of M. P. Afanasyev issued in 2012 by the publishing house «INFRA-M». The author notes that the present economic reality requires training of new-generation specialists. The said publication is meant for them. It is devoted to issues of theory and practice of the program budgeting.

Key words: program budgeting, textbook, budget programs, budget programs efficiency evaluation

Абакумова Татьяна Ивановна, аспирант Международного юридического института
Tatyana I. Abakumova, PG student of the International Institute of Law
(e-mail: tatjana@list.ru)

Богачева Ольга Викторовна, к. э. н., гл. специалист ООО «ЭКОРИС-НЭИ»
Olga V. Bogacheva, PhD Economics, Senior Specialist of EKORYS-NEI LLC
(e-mail: ob@ecorys.ru)

Бушмин Евгений Викторович, к. э. н., проф. кафедры «Финансы» ГУМФ, председатель комитета Совета Федерации по бюджету и финансовым рынкам
Evgeny V. Bushmin, PhD Economics, Professor of the Finance Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Chairman of the Committee of the Federation Council on Budget and Financial Markets
(e-mail: EVbushmin@council.gov.ru)

Великая Елена Геннадиевна, д. э. н., проф. кафедры «Государственное и муниципальное управление» ГУМФ
Elena G. Velikaya, Doctor of Economics, Professor the Department of State and Municipal Management, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: E.G.Velikaya@mail.ru)

Герман Юлия Александровна, аспирант кафедры «Государственные доходы» ГУМФ
Julia A. German, PG student of the Department of Public Revenues, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: german_y_a@mail.ru)

Голоскоков Леонид Викторович, д. ю. н., проф., зав. кафедрой «Государственное и муниципальное право» ГУМФ
Leonid V. Goloskokov, Doctor of Legal Sciences, Professor, Head of the Department of State and Municipal Law, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: goloskokov@gumf.ru)

Горелик Виктор Александрович, д. ф.-м. н., проф., вед. науч. сотр. Вычислительного центра им. А. А. Дородницына РАН
Victor A. Gorelik, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Lead Research associate of the Dorodnicyn Computing Centre, the Russian Academy of Sciences
(e-mail: vgor16@mail.ru)

Егоров Юрий Николаевич, д. э. н., проф. кафедры «Экономическая теория» ГУМФ
Yury N. Egorov, Doctor of Economics, Professor of the Theory of Economics Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: rabida@yandex.ru)

Золотова Татьяна Валерьяновна, д. ф.-м. н., доц., проф. кафедры «Прикладная математика» ГУМФ
Tatyana V. Zolotova, Doctor of Physics and Mathematics, Associate Professor, Professor of the Department of Applied Mathematics, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: tgold11@mail.ru)

Калугина Ольга Анатольевна, ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки» ГУМФ
Olga A. Kalugina, Senior Reader of the Foreign Languages Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: kaluginaruc@rambler.ru)

Крадинов Павел Григорьевич, ст. науч. сотр. Центра перспективного финансового планирования НИФИ ГУМФ
Pavel G. Kradinov, Senior Research Fellow, Financial Planning Center, Financial Research Institute, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: kradinoff@rambler.ru)

Миловидова Светлана Николаевна, к. э. н., доц. кафедры «Экономический анализ» ГУМФ
Svetlana N. Milovidova, PhD Economics, Associate Professor of the Department of Economic Analysis, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: sveta-milovidova@yandex.ru)

Никифорова Наталья Александровна, к. э. н., проф., зав. кафедрой «Экономический анализ» ГУМФ
Nataliya A. Nikiforova, Associate Professor, PhD (Economics), Chairman of Department of Economic Analysis, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: kaf_ea@mail.ru)

Овсянников Лев Николаевич, к. э. н., вед. науч. сотр. Центра бухгалтерского учета, аудита и государственного финансового контроля НИФИ ГУМФ
Lev N. Ovsyannikov, PhD (Economics), Leading Research Associate of the Financial Accounting, Audit and State Fiscal Control Center of the Finance Research Institute, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: lovsyannikov@nifi-gumf.ru)

Пахомов Егор Васильевич, аспирант кафедры «Математическое моделирование экономических процессов» Финансового университета при Правительстве России, вед. специалист-эксперт Минэкономразвития России
Egor V. Pakhomov, PG student of the Chair «Mathematical Simulation of Economic Processes, the Financial University under the Government of the Russian Federation, Leading Specialist-Expert at the Ministry of Economic Development of the Russian Federation
(e-mail: pakhomovegor@gmail.com)

Полищук Алла Ивановна, к. э. н., проф. кафедры «Деньги, кредит, банки» ГУМФ
Alla I. Polischuk, PhD (Economics), Professor of the Money, Credit and Banks Department, State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: boroninala@mail.ru)

Самарская Евгения Борисовна, аспирант кафедры «Экономический анализ» ГУМФ
Evgeniya B. Samarskaya, PG student of the Department of Economic Analysis, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: janemb87@mail.ru)

Сидоренко Валерий Валерьевич, к. э. н., директор Департамента экономики и финансов Правительства России
Valery V. Sidorenko, PhD Economics, Director of the Department of Economics and Finance of the Government of the Russian Federation
(e-mail: VVSidorenko@fin.dep.mos.ru)

Стрельников Николай Владимирович, аспирант кафедры мировой экономики Московского государственного лингвистического университета
Nikolai V. Strelnikov, PG student of the Department of World Economy, Moscow State Linguistic University
(e-mail: nikorai@hotmail.co.jp)

Чаркин Александр Владимирович, аспирант кафедры «Финансы» ГУМФ
Alexander V. Charkin, PG Student of the Department of Finance, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: alexcharkin@inbox.ru)

Чернышкова Наталия Владимировна, к. фил. н., доц. кафедры «Иностранные языки» ГУМФ
Natalia V. Chernyshkova, PhD Philology, Associate Professor of the Foreign Languages Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: ronas2007@rambler.ru)

Чувахина Лариса Германовна, к. э. н., доц., и. о. зав. кафедрой «Фондовые рынки» ГУМФ
Larisa G. Chuvakhina, PhD (Economics), Associate Professor, acting as Chairperson of the Department of Financial Markets, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: l-econom@mail.ru)

Шахова Галина Яковлевна, д. э. н., руководитель Центра перспективного финансового планирования НИФИ ГУМФ
Galina Ya. Shakhova, Doctor of Economics, Head of the Advanced Financial Planning of the Financial Research Institute, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: GShakhova@nifi-gumf.ru)

Ястребова Ольга Константиновна, к. э. н., генеральный директор ООО «ЭКОРИС-НЭИ»
Olga K. Yastrebova, PhD Economics, Director General of ECORYS-NEI LLC
(e-mail: oy@ecorys.ru)

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ!

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

ПОДПИСКА

Оформить подписку на издание
«Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал»
можно в отделениях почтовой связи
по каталогу Агентства «Роспечать» (индекс **37135**).

Кроме того, подписаться на любой номер журнала
I и II полугодия 2012 г.
можно по электронному каталогу «Российская периодика»
на сайте **http://www.arpk.org**

Учредитель и издатель
ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»
ISSN 2075-1990

Главный редактор М. П. Афанасьев
Ведущий редактор Т. М. Захарова
Корректор Л. В. Нозик
Дизайн и верстка А. С. Лухин

Отпечатано в типографии
ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»
Свободная цена. Тираж 900 экз.