Государственный университет Минфина России

Финансовый журнал

Научно-практическое издание

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

№4(14)
октябрь
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. 718 Перечня* в редакции от 25.05.2012).

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

Учредитель и издатель

ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»

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

Редакция

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

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

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

Содержание

Исследования

Г. Я. Шахова, П. Г. Крадинов, П. Л. Маненок
Долгосрочная устойчивость бюджетной системы 5

Л. Г. Чувахина
Актуальные проблемы европейской финансовой политики 19

Н. Н. Каурова
Методологические подходы к управлению
открытыми финансово-экономическими системами 29

О. А. Николайчук
Отношения собственности и земельная рента 41

П. Е. Жуков
Управление финансовыми рисками корпорации —
структуры капитала и свободного денежного потока 47

Методология

П. В. Алексеев
Формирование системы финансовых центров в России 57

С. А. Анисимов
Модель влияния налоговой нагрузки на экономический рост 65

С. Н. Марков
Эффективность бюджетных расходов на общее образование 75

Инновации

Н. М. Гаврилова
Территории инновационного развития России 81

И. В. Осипова
Реализация инновационной стратегии
в Программе развития образования 91

Дискуссии

Ю. Г. Швецов
Ориентиры бюджетно-налоговой системы России 99

Аналитика

С. И. Тараканов
Возможности управления рисками на фондовом рынке
в условиях нестабильной экономики..... 109

Л. В. Стахович, Е. В. Галишникова
Оценка доступности финансовых услуг для населения в России и мире..... 115

Н. Н. Качанова, И. В. Линькова
Анализ и контроль налоговых поступлений в Российской Федерации..... 123

Е. В. Егорова
Налоговый анализ как самостоятельный вид экономического анализа 131

Практика

И. Ю. Федорова, М. Н. Прокофьев
Финансовая стратегия автономной организации..... 139

О. А. Доничев, С. А. Грачев, А. В. Таран
Условия развития инновационного потенциала региона..... 151

Образование

Д. Д. Арутюнян, О. А. Калугина, И. И. Климова
Переводные приемы в формировании коммуникативной компетентности..... 161

А. Ю. Широких
Нематериальное культурное наследие в англоязычном тексте 167

Аннотации/Abstracts 173

Авторы/Authors 182

Ключевые слова:
многолетнее финансовое планирование,
бюджетная система,
долгосрочная устойчивость государственных финансов,
фискальные проектировки,
бюджетная стратегия

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

Долгосрочная устойчивость бюджетной системы

Необходимость в многолетнем финансовом планировании вызвана различными факторами, которые можно разделить на две группы. Одна из них связана с инновационными преобразованиями в экономике, требующими оценки и создания финансовых возможностей для их реализации. Другая — с долгосрочными рисками, осложняющими социально-экономическое развитие страны. Первая группа факторов обуславливает направленность многолетнего финансового планирования на модернизацию экономики и стимулирование инновационных преобразований. Вторая представляет угрозу для долгосрочной устойчивости государственных финансов и экономического роста.

В числе долгосрочных рисков наибольшую опасность представляют демографические риски, связанные со старением населения и снижением доли людей трудоспособного возраста (они служат причиной роста расходов на пенсионное и социальное обеспечение, здравоохранение), а также:

— риски, обусловленные сырьевой ориентацией российской экономики и зависимостью от динамики мировых цен на углеводороды. В случае неблагоприятной конъюнктуры на мировых рынках возникает опасность значительного дефицита бюджета вследствие сокращения государственных доходов;

— риски, связанные с процессами финансовой интеграции. Свободный доступ на мировые рынки капитала при отсутствии жесткой бюджетной дисциплины и низкой эффективности государственных расходов может приводить к избыточным заимствованиям и увеличению дефицитов бюджета и счета текущих операций;

— социальные риски, вызываемые высокой степенью имущественного расслоения в российском обществе. Они диктуют необходимость повышения расходов государства на увеличение размеров заработной платы в бюджетном секторе, пенсий, пособий и т. п.;

— экологические риски, приводящие к большим затратам государства на финансирование природоохранных мероприятий;

— внешнедолговые риски, возникшие вследствие бесконтрольного роста заимствований на мировом финансовом рынке российских корпораций и банков с участием государства свыше 50 %. Во время последнего финансово-экономического кризиса банкротство многих из них было предотвращено лишь благодаря финансовой поддержке государства;

— риски, связанные с обострением международной конкуренции в эпоху глобализации экономики. Они приводят к повышению требований к качеству и квалификации рабочей силы и увеличению затрат государства на финансирование образовательного процесса, а также на инновационные преобразования.

Важность продления временного горизонта финансового планирования и оценки долгосрочных рисков в полной мере осознана руководством и Правительством России. В Бюджетных посланиях Президента России неоднократно указывалось на необходимость разработки трехлетних бюджетов в рамках анализа долгосрочной перспективы на срок до 20 лет, координации стратегического и бюджетного планирования, учета долгосрочных рисков.

В современных условиях бюджет служит важнейшим инструментом целенаправленного влияния правительства на процесс общественного производства. Усиление роли бюджетной политики и стратегического планирования произошло в период финансово-экономического кризиса. Эффективность и реальность бюджетной политики обеспечиваются, во-первых, путем учета при ее разработке целей и приоритетов, определенных в долгосрочных стратегиях социально-экономического развития, и, во-вторых, путем анализа и поддержания долгосрочной устойчивости бюджетной системы.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ФИСКАЛЬНЫЕ ПРОЕКТИРОВКИ

С целью обеспечения устойчивости текущей правительственной политики и, соответственно, бюджетной системы на продолжительный период времени (более 10 лет) в мировой практике разрабатываются многолетние бюджетные стратегии. Их основа — долгосрочные фискальные проектировки (long-term fiscal projections), производимые путем моделирования будущих правительственных доходов и расходов, которое базируется на определенных демографических, макроэкономических и других допущениях.

Фискальная устойчивость рассматривается как многоаспектное понятие, которое включает поддержание платежеспособности, обеспечение стабильного экономического роста, сохранение стабильных налогов и справедливость во взаимоотношениях поколений. Она имеет не только финансовый смысл, но также социальный и политический и относится к сегодняшнему и будущему поколениям. Несмотря на трудности концептуального определения устойчивости, ее индикаторы, используемые в мировой практике, достаточно ясны и легки для понимания пользователями фискальных проектировок.

Значения правительственных доходов и расходов на анализируемый период времени, спрогнозированные с учетом долгосрочных рисков и приоритетов социально-экономического развития, оцениваются с точки зрения их соответствия заявленным целям бюджетной политики, таким как достижение:

— сбалансированного бюджета в конце рассматриваемого периода;

— заданного значения размера государственного долга (в процентах от ВВП);

— соответствия долговой нагрузки в конце рассматриваемого периода начальному значению, и т. п.

Если анализ показывает отрицательный результат, рассчитываются фискальные индикаторы устойчивости, с помощью которых корректируется спрогнозированная динамика первичных бюджетных балансов и определяется их целевая траектория. Для достижения в течение анализируемого периода целевых значений первичных балансов бюджета разрабатываются меры бюджетной политики, которые отражаются в долгосрочной

стратегии. В этом заключается суть фискального проектирования, осуществляемого с целью поддержания долгосрочной устойчивости государственных финансов.

Как показывает зарубежный опыт, долгосрочное фискальное проектирование затрудняют различные концептуальные и вычислительные проблемы, касающиеся определения и измерения бюджетной устойчивости, оценки качества самих фискальных проектировок и способов и форм их использования при принятии правительственных решений. Более того, относительно недавнее использование фискальных проектировок в некоторых странах затрудняет оценку их практической значимости. Несмотря на эти трудности, оценка устойчивости, даже довольно грубая, помогает лицам, принимающим решения, в выборе типа процессуальных изменений, которые направлены на укрепление финансового будущего их стран.

В 2000–2010 гг. фискальное проектирование стало быстро распространяться за рубежом. Если в середине 1990-х гг. такие исследования были опубликованы только в Новой Зеландии, Норвегии, Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах, то в 2009 г. их опубликовали уже 27 стран — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). При этом половина из них производит анализ долгосрочной бюджетной устойчивости ежегодно, пять стран — на регулярной, периодической основе (каждые 3–5 лет) и четыре — по специальному графику (табл. 1). Кроме того, внимание фискальным проектировкам и бюджетной устойчивости уделяется в работах по мониторингу и надзору международных организаций, включая Европейскую комиссию, Международный валютный фонд, Международную палату по стандартам учета в общественном секторе и ОЭСР.

Таблица 1

Периодичность проведения и временной охват анализа бюджетной устойчивости в странах — членах ОЭСР в 2008–2009 гг.

Частота осуществления анализа	Охватываемый период времени, лет					Всего стран
	21–30	31–40	41–50	51–60	60 и более	
Ежегодно			Австрия Бельгия Венгрия Греция Ирландия Испания Италия Люксембург Польша Португалия Словакия Соединенное Королевство Финляндия Франция	Чехия Швеция	Дания Соединенные Штаты	18
Периодически (каждые 3–5 лет)		Австралия Новая Зеландия	Германия Норвегия Швейцария			5
По специальному графику	Корея	Канада	Япония		Нидерланды	4
Всего стран	1	3	18	2	3	27

Источник: OECD International Budget Practices and Procedures Database / The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (http://www. oecd.org/gov/budget/database).

Фискальные проектировки играют важную роль средства оценивания долгосрочной применимости текущей правительственной политики, а также выгод и услуг, обеспечиваемых правительствами. Они отличаются от среднесрочных оценок расходов, которые фокусируются на имеющихся ресурсах для существующих и новых программ и инициатив в течение 3–5 лет. Они намного более содержательны, чем актуарные проектировки

обязательных расходов (например, социальных пенсий или охраны здоровья). Однако для улучшения финансового положения страны наибольшее значение имеет включение оценок, получаемых в результате фискального проектирования, в практики и процедуры принятия решений по распределению правительственных расходов.

Табл. 2 дает представление о мировой практике осуществления долгосрочных исследований по анализу устойчивости государственных финансов.

Таблица 2

Исследования долгосрочной устойчивости государственных финансов (на примере 11 стран — членов ОЭСР)

Страна	Правовой акт, обязывающий производить долгосрочный анализ	Название отчета	Ведомство, ответственное за выпуск отчета	Год первого выпуска	Уровень анализа и выпуска	Временной горизонт анализа	Периодичность выпуска отчета
Австралия	Хартия бюджетной справедливости 1998 г.	Отчет о связи поколений, 2007 г.	Отделение Казначейства	2002	Центральное правительство	40 лет	По крайней мере каждые 3 года
Канада		Доклад о занятости	Департамент финансов	2000	Расширенное правительство	40 лет	По специальному графику
Дания	Пакт стабильности и роста Евросоюза	Программа конвергенции Дании, 2008 г.	Министерство финансов	1997	Расширенное правительство	До 2070 г.	Ежегодно
Германия	Пакт стабильности и роста Евросоюза	Доклад об устойчивости общественных финансов	Федеральное министерство финансов	2005	Расширенное правительство	До 2050 г.	По крайней мере каждые 4 года
Нидерланды	Пакт стабильности и роста Евросоюза	Старение и устойчивость общественных финансов	Центральное бюро планирования	2000	Расширенное правительство	До 2100 г.	По специальному графику
Новая Зеландия	Акт об общественных финансах	Долгосрочное финансовое положение Новой Зеландии	Казначейство Новой Зеландии	1993	Центральное правительство	40 лет	По крайней мере каждые 4 года
Норвегия		Долгосрочные перспективы для норвежской экономики	Министерство финансов	1993	Расширенное правительство	50 лет	По крайней мере каждые 4 года
Швеция	Пакт стабильности и роста Евросоюза	Экономика Швеции (Приложение к бюджету)	Министерство финансов	1999	Расширенное правительство	До 2060 г.	Ежегодно
Швейцария	Закон о федеральном бюджете	Долгосрочная устойчивость общественных финансов в Швейцарии	Федеральная финансовая администрация	2008	Расширенное правительство	50 лет	По крайней мере каждые 4 года
Соединенное Королевство	Кодекс финансовой стабильности	Доклад о долгосрочных общественных финансах	Казначейство	1999	Расширенное правительство	50 лет	Ежегодно
Соединенные Штаты		Аналитические перспективы (Долгосрочная перспектива бюджета)	Административно-бюджетное управление	1997	Центральное правительство	75 лет	Ежегодно
		Долгосрочная перспектива бюджета	Бюджетное управление Конгресса	1991	Центральное правительство	75 лет	Ежегодно
		Долгосрочная финансовая перспектива нации	Правительственная счетная палата	1992	Центральное правительство	75 лет	3 раза в год

Источник: Anderson B., Sheppard J. Fiscal Futures, Institutional Budget Reforms, and Their Effects: What Can Be Learned? // OECD Journal on Budgeting, Volume 2009/3. — P. 23.

Как видно из таблицы, наличие законодательных актов, содержащих обязанность осуществлять и публиковать результаты анализа долгосрочной бюджетной устойчивости, — распространенная практика. В зарубежных странах в бюджетное законодательство внесены изменения, касающиеся проведения долгосрочных исследований и использования их результатов в бюджетном процессе.

ИЗМЕНЕНИЯ В БЮДЖЕТНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Европейский союз сделал важный шаг в этом направлении, выдвинув требование, чтобы ежегодные доклады о конвергенции и стабильности содержали отдельные главы по качеству бюджетирования и устойчивости государственных финансов на долгосрочную перспективу. Руководящие материалы Еврокомиссии устанавливают минимальные требования к отчету, форму и сроки его представления (табл. 3). Доклады должны включать проектируемые бюджетные агрегаты в стандартизированной таблице с дополнительной качественной и количественной информацией, позволяющей Еврокомиссии и Совету по экономической политике оценить устойчивость общественных финансов в странах — членах ЕС. Доклады должны быть представлены после того, как национальные правительства направят свои бюджетные предложения парламенту, но не раньше середины октября и не позже 1 декабря.

Таблица 3

Форма отчета по бюджетной устойчивости в докладах о стабильности и конвергенции для Европейской комиссии

Доходы и расходы	2000	2005	2010	2020	2030	2050
Всего расходов, % от ВВП						
Из них:						
Расходы, зависящие от возраста						
Расходы на пенсии:						
— социальные пенсии						
— пенсии по старости и досрочные						
— другие пенсии (по инвалидности, по случаю потери кормильца)						
Охрана здоровья						
Долгосрочное попечение (ранее включаемое в здравоохранение)						
Расходы на образование						
Другие расходы, связанные с возрастом						
Процентные расходы						
Всего доходов, % от ВВП						
Из них:						
Доходы от собственности						
Из них:						
От пенсионных взносов (или социальных, если таковые имеются)						
Активы фонда резерва пенсии						
Из них:						
Активы консолидированного общественного пенсионного фонда (иные, чем правительственные обязательства)						
Демографические и макроэкономические допущения						
Рост производительности труда						
Рост реального ВВП						
Доля работающих в общей численности мужчин 20–64 лет						
Доля работающих в общей численности женщин 20–64 лет						
Доля работающих в общей численности населения 20–64 лет						
Доля безработных						
Доля населения в возрасте 65 лет и выше						

Источник: Specification on the Implementation of the Stability and Growth Pact and Guidelines on the Format and Content of Stability and Convergence Programmes. European Commission, Brussels, 2005 / European Commission (http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/pdf/coc/2009-11-19_code_of_conduct_(consolidated)_en.pdf).

Заслуживает внимания законодательное введение процедурных правил по обязательному обсуждению вопросов долгосрочной бюджетной устойчивости в парламентах. Так, в Бельгии согласно закону 2001 г. правительство должно представлять ежегодный меморандум по проблемам старения населения. Другие страны, например Швеция, Германия, Дания, Норвегия, также пересмотрели свое процедурное законодательство, включив в него обязательное представление доклада об ожидаемых долгосрочных последствиях рассматриваемых предложений.

В Швейцарии отсутствует юридически закрепленная обязанность опубликования фискальных проектировок. Однако закон о федеральном бюджете обязывает правительство обосновывать сценарий социально-экономического развития, иллюстрирующий решения правительственной политики, которые направлены на поддержание фискальной устойчивости, по крайней мере раз в 4 года.

В Австралии, Новой Зеландии и Соединенном Королевстве законодательно устанавливается необходимость подготовки и публикации долгосрочных фискальных проектировок. При этом указывается минимум параметров: временной горизонт, периодичность подготовки докладов и ведомство, ответственное за их производство и выпуск.

Австралийская Хартия бюджетной справедливости 1998 г. требует, чтобы Казначейство публиковало и направляло в Палату представителей доклад о связи поколений, охватывающий 40 лет, который оценивает долгосрочную устойчивость текущей политики за 5 лет, прошедших со времени предшествующего доклада.

Новозеландский Акт о фискальной ответственности 1994 г., впоследствии включенный в Акт об общественных финансах 2004 г., обязывает Казначейство подготавливать заявление о финансовом положении, а Министерство финансов направлять его в Палату представителей по крайней мере каждые 4 года. Акт не определяет содержание официального документа. Просто требуется информация о платежеспособности, доказывающая, что Казначейство на высоком профессиональном уровне проанализировало риски и перспективы развития государственных финансов в долгосрочном периоде. При этом предусматривается рассмотрение проектировок, охватывающих ряд показателей: пенсионных накоплений; затрат на здравоохранение, образование; агрегированной финансовой позиции. Казначейство опубликовало первый такой доклад в конце июня 2006 г. (с проектировками до 2050 г.). В отличие от других стран Новая Зеландия нормативно устанавливает, что проектировки должны сопровождаться подписанным заявлением об ответственности.

В Соединенном Королевстве Кодекс финансовой стабильности 1998 г. требует, чтобы правительство предоставляло фискальные проектировки, основанные на ряде правдоподобных допущений, для периода не менее чем в 10 лет. На практике был выбран 50-летний горизонт. С 2002 г. правительство Великобритании представляет долгосрочные оценки состояния государственных финансов в предбюджетном докладе в декабре. Они дополняют долгосрочные проектировки, представляемые весной в составе бюджета. Последние основаны на нисходящем («сверху вниз») подходе. Предбюджетный доклад дает проектировки на основе и восходящего («снизу вверх») подхода, и уточненных нисходящих проектировок. Оба вида проектировок используются для выявления будущих финансовых проблем. На этой основе оценивается долгосрочная устойчивость государственных финансов.

Кроме того, страны — члены Евросоюза представляют Европейской комиссии свои фискальные проектировки как часть программы стабильности и конвергенции.

Что касается долгосрочных фискальных разработок субнационального уровня, то и здесь бюджетное законодательство было дополнено соответствующими нормативно-правовыми актами. Например, в канадской провинции Онтарио в 2004 г. был принят

Закон о фискальной прозрачности и отчетности, который включал требование долгосрочной оценки финансового положения провинции в течение 2 лет после каждых всеобщих выборов.

Практика долгосрочного фискального проектирования Онтарио достаточно типична для регионов и в других зарубежных странах. В частности, правительство австралийского штата Новый Южный Уэльс в 2005 г. представило вместе с бюджетом на 2005–2006 гг. Закон о фискальной ответственности. Он был разработан для улучшения баланса доходов и расходов штата с целью сокращения чистых финансовых обязательств правительства. Подобным образом предполагалось предусматривать средства на такие долгосрочные вызовы, как старение населения и непредвиденные потребности. Закон требует, чтобы правительство отчитывалось о долгосрочных результатах в области государственных расходов и доходов в бюджетных докладах каждого года.

ПРАКТИКА ФИСКАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Ответственность за подготовку и выпуск фискальных проектировок чаще всего возлагается на министерство финансов. Это касается восьми стран: Австралии, Канады, Дании, Германии, Новой Зеландии, Норвегии, Швеции и Соединенного Королевства. В США официальные фискальные проектировки публикуются Административно-бюджетным управлением (АБУ) Администрации Президента. АБУ играет ключевую роль в надзоре за разработкой президентского бюджета и в координации всей исполнительной ветви власти.

В Германии фискальные проектировки выпускаются Федеральным министерством финансов. На проведение работ по моделированию дается заказ независимой исследовательской структуре — институту. Но это необязательное требование.

В Нидерландах проектировки разрабатываются Нидерландским бюро анализа экономической политики, независимым экономическим исследовательским институтом. Хотя Бюро финансируется из бюджета Министерства экономических дел, оно составляет прогнозы, которые рассматриваются как независимые от исполнительной власти. Их независимость определяется несколькими факторами. Бюро имеет подразделение внешних советников, Центральную комиссию по планированию, которая дает консультации по его работе и применяемым им методам. Более того, качество его работы независимо оценивается каждые 5 лет.

В Швейцарии проектировки выпускает Федеральная администрация — подразделение Федерального департамента финансов. Тем не менее проводимый анализ выражает мнение независимых экспертов.

В Канаде фискальные проектировки сейчас подготавливаются Департаментом финансов. В прошлом они разрабатывались подразделением внутри Департамента, а не самим ведомством.

В Корее проектировки под названием «Взгляд до 2030 г.» были разработаны объединенной целевой группой, состоящей из представителей Министерства финансов и экономики, Министерства планирования и бюджета, Министерства здоровья и благосостояния, а также экспертов по общественным финансам.

В Новой Зеландии первые фискальные проектировки были подготовлены отделением Казначейства в 1993 г. Между 2000 и 2005 гг. проектировки, охватывающие 10 и 50 лет, были представлены в годовых докладах о фискальных стратегиях. В 2006 г. Казначейство выпустило свой первый обзор «Долгосрочное финансовое положение» (впоследствии Заявление), который уточнялся каждые 4 года. По сравнению с докладом о фискальной стратегии Заявления содержали более детальное обсуждение долгосрочной перспективы. Доклад о фискальной стратегии включает 10-летние проектировки и используется для обеспечения связи годового бюджета, среднесрочной перспективы (5 лет) и расширенной среднесрочной перспективы (10 лет).

В США АБУ начало подготавливать фискальные проектировки, охватывающие 3 года, более чем 40 лет назад. Оно постепенно расширяло временные рамки с 5 до 50 лет, и сейчас они составляют 75 лет. АБУ и прежде готовило 75-летние проектировки стоимости фондов социального обеспечения и медицинской помощи престарелым.

Бюджетное управление Конгресса США подготовило свои фискальные проектировки, охватывающие 10 лет, в 1991 г. Однако только в 1996 г. этот анализ был повторен, и проектировки расходов на социальное обеспечение и медицинскую помощь престарелым были продлены до 2070 г. в докладе «Долгосрочные бюджетные проблемы и меры политики». Он публиковался ежегодно до 1999 г. С 2000 г. проектировки представляются в «Долгосрочной бюджетной перспективе» вместе с другими специальными докладами Бюджетного управления Конгресса, анализирующими расходы на социальное обеспечение и охрану здоровья. Правительственная счетная палата публикует долгосрочные бюджетные расчеты с 1992 г. Более ранние доклады включали проектировки до 2025 г. (т. е. на 30 лет в 1995 г.), которые были постепенно продлены до 2050 г. (т. е. на 55 лет) в 1997 г.

В большинстве случаев фискальное проектирование производится на уровне общего (расширенного) правительства, которое объединяет расходы центрального и местного бюджетов, включая управляемые правительством фонды социального обеспечения и неприбыльные организации. Только Австралия, Новая Зеландия и Соединенные Штаты осуществляют проектирование для центрального правительства. Причем в США Правительственная счетная палата иногда производит проектировки, охватывающие правительства штатов. Вместе с тем в большинстве стран долгосрочные фискальные проектировки разрабатываются и на региональном уровне.

Временной горизонт фискального проектирования варьируется между 25 годами в Корее и почти 100 годами в Нидерландах. Австралия, Канада и Новая Зеландия готовят проектировки на период от 30 до 40 лет; Германия, Норвегия, Швейцария и Соединенное Королевство — 40–50; Швеция — 51–60 и Соединенные Штаты — 75 лет.

Проектировки должны охватывать период, достаточный для иллюстрации бюджетной устойчивости. При этом многие страны объясняют причины, лежащие в основе продолжительности их проектировок. Страны Евросоюза в большинстве случаев используют временной горизонт, установленный в требованиях Еврокомиссии к докладу о стабильности и конвергенции. В Соединенных Штатах фискальные проектировки соответствуют продолжительности актуарных расчетов для фондов социального обеспечения и медицинской помощи престарелым.

Временные горизонты фискальных проектировок могут быть охарактеризованы как скользящие или фиксированные периоды. Скользящие проектировки предполагают одно и то же количество лет в каждой новой оценке, фиксированные сохраняют постоянным конечный год расчетов. Скользящие проектировки используются в Австралии, Канаде, Новой Зеландии, Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах, а фиксированные — в Германии, Норвегии и Швеции (до 2050 г. в соответствии с требованиями докладов для Еврокомиссии).

Кроме того, некоторые страны осуществляют также фискальные проектировки с бесконечным временным горизонтом (Дания, Германия, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Швейцария и Соединенное Королевство). Конечный временной горизонт измеряет проектируемую финансовую позицию правительства до определенного года и может рассматриваться как более значимый. Бесконечный, с другой стороны, обеспечивает аппроксимацию межвременного бюджетного ограничения правительства, показывающую, что оценки не подвержены эффекту значительного изменения результатов анализа при расширении горизонта.

В ряде стран фискальные проектировки уточняются ежегодно, в других производятся периодически (каждые 3–5 лет) или по специальному графику. Только в США Правительственная счетная палата обновляет свои финансовые проектировки более чем один раз в год: зимой — вслед за выпуском Бюджетным управлением Конгресса доклада «Бюджетная и экономическая перспектива», весной — после опубликования отчетов попечителей фондов социальной защиты и медицинской помощи престарелым и летом — после выпуска Бюджетным управлением Конгресса «Уточненной бюджетной и экономической перспективы». Канада, Корея и Нидерланды производят проектировки по специальному графику. Вместе с тем в Нидерландах уточненные данные публикуются ежегодно согласно требованиям, предъявленным к докладам о стабильности и конвергенции.

МЕТОДОЛОГИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ФИСКАЛЬНЫХ РАСЧЕТОВ

Каждая страна выбирает свой собственный способ разработки долгосрочных финансово-бюджетных проектировок, который определяется целями анализа, доступной статистикой и спецификой социально-экономического развития, включая особенности организации государственного сектора. Тем не менее в методологических подходах, реализуемых в зарубежных странах, можно выявить общие принципиальные моменты:

- Долгосрочные фискальные проектировки основываются на предположениях о специфике социально-экономического развития (сценарных условиях), характеризуемых перспективными значениями макроэкономических индикаторов.
- При разработке проектировок широко используется экономико-математическое моделирование.
- Для осуществления моделирования определяются фискальные правила, которые характеризуют бюджетную политику в долгосрочной перспективе, и предположения для экзогенных переменных.
- Чтобы получить исходные данные для сравнения вариантов бюджетной политики, осуществляется базовое моделирование, в основе которого лежит предположение о неизменности политики в будущем. Моделирование базового бюджета служит точкой отсчета для других вариантов, которые используют те же самые фискальные правила, но другие предположения относительно экзогенных переменных.
- При применении менее формализованного подхода долгосрочные фискальные проектировки вычисляются исходя из темпов роста в перспективном периоде. Главная проблема в этом случае состоит в определении научно обоснованных темпов долгосрочного роста для различных видов расходов и доходов.

Для оценки и обеспечения устойчивости государственных финансов применяются два методологических подхода: один основан на показателе фискального разрыва (разрыва устойчивости), второй — на составлении т. н. счетов поколений (generational accounting).

Понятие устойчивости в связи с долгосрочным финансовым развитием впервые возникло в процессе дискуссии об экономической политике в начале 1990-х гг. Бюджетная политика считается устойчивой, если межвременное ограничение государственного бюджета выполняется на бесконечном горизонте времени. Это означает, что текущая долговая нагрузка должна быть обеспечена будущими профицитами.

При вычислении показателя, известного как фискальный разрыв, учитываются как бюджетные проектировки, так и процентная ставка и показатели экономического роста. При этом целевое значение долга устанавливается в связи с устойчивостью. К сожалению, экономическая теория не определяет оптимальный уровень долга. Поэтому

финансовая политика часто считается устойчивой, если абсолютная долговая нагрузка или долговое отношение в конце рассматриваемого периода не выше, чем в начале. В Евросоюзе вычисляют фискальный разрыв, используя целевое значение долга в 60 % ВВП, как это установлено Маастрихтскими соглашениями.

Фискальный разрыв всегда выражен в процентах от ВВП. Он показывает текущее и долговременное изменение в бюджетном балансе, необходимое для того, чтобы обеспечить определенное целевое значение долга к концу периода. Фискальный разрыв не определяет, должна ли корректировка быть сделана на стороне доходов или расходов. Во внимание не принимаются также любые влияния на макроэкономические переменные. Например, если фискальный разрыв для временного горизонта до 2050 г. определяется в 1,5 % ВВП, расчетные балансы для трех уровней правительства и системы социального обеспечения от 2010 до 2050 гг. должны быть улучшены на 1,5 % ВВП, при предположении существенного профицита. Другими словами, дополнительные расходы, возникающие в течение нескольких следующих десятилетий вследствие демографических и других изменений, должны быть компенсированы на ранней стадии путем аккумулирования профицитов, т. е. снижения уровня долга.

Фискальный разрыв $f_{\lambda,T}$ для временного горизонта T, соответствующий целевому уровню долга (который в λ раз отличается от первоначального номинального долга), может быть рассчитан по формуле

$$f_{\lambda,T} = \frac{\left(1 - \frac{\lambda}{\varphi T}\right) B_0 - \sum_{j=1}^{T} \left(\frac{PB_j}{\varphi_j}\right)}{\sum_{j=1}^{T} \left(\frac{Y_j}{\varphi_j}\right)},$$

где φ_j — коэффициент дисконтирования;
B_0 — первоначальный номинальный долг;
PB_j — профицит в период j;
Y_j — номинальный ВВП в период j[1].

Составление счетов поколений имеет ту же теоретическую базу, но фокусируется, как предполагает само название, на распределении между поколениями, в то время как подход, использующий фискальный разрыв, отражает состояние бюджетной системы. При составлении счетов поколений должно быть принято во внимание значительно больше допущений и требуется значительно больше информации. Для решения проблемы поддержания устойчивости бюджетной системы подход на основе фискального разрыва считается более подходящим.

Дальнейшая детализация подхода, основанного на показателе финансового разрыва, изложена в рекомендациях Еврокомиссии. Она предлагает для оценки устойчивости государственных финансов стран — членов ЕС следующие количественные индикаторы:

— S_1, основанный на индикаторе фискального разрыва и рекомендуемой ЕС величине государственного долга. Он определяется как размер постоянной бюджетной корректировки, необходимой для того, чтобы валовый консолидированный долг достиг 60 % ВВП в 2050 г. S_1 зависит от времени и в типичном случае привязан к целевому году в среднесрочном периоде (например, к окончанию временного горизонта программы стабильности), но в принципе может быть вычислен для любого года;

---

[1] *См.: Long-term sustainability of public finances in Switzerland. Bern, April 2008 / Eidgenössische Finanzverwaltung EFV (http://www.efv.admin.ch/e/downloads/publikationen/arbeiten_oekonomenteam/OE_Langfristperspektive_e.pdf).*

— S_2 — подобен индикатору S_1 и представляет собой бюджетную корректировку, определяемую как разность между первичным балансом (требующимся для того, чтобы в определенном целевом году современная стоимость суммы всех будущих первичных балансов в процентах к ВВП равнялась проектируемому отношению долга к ВВП) и первичным балансом, первоначально проектируемым для целевого года. Таким образом, S_2 действует как теоретический исходный пункт для межвременного бюджетного ограничения.

Кроме того, были предложены еще два альтернативных индикатора устойчивости:

— S_3 — вариант индикатора S_1, но в отличие от бюджетной корректировки, требующейся для достижения бюджетного баланса, который стабилизирует размер долга в 2050 г. (или в более общем случае на конец рассматриваемого периода), и представляемой как «внезапное» увеличение в целевом году, эта корректировка рассчитывается в виде постепенного улучшения первичного баланса в годы, предшествующие целевому;

— S_4 — вариант индикатора S_1, но он измеряет постепенную корректировку первичного баланса в период до целевого года, требующуюся для достижения сбалансированного бюджета к 2050 г. Так как ограничение, налагаемое индикатором S_4 (сбалансированный бюджет), более сильное, чем связанное с S_1 (отношение долга в 60 % ВВП в 2050 г.), положение общественных финансов к концу периода рассматривается как намного более прочное[2].

Зарубежный опыт показывает, что фискальное проектирование способствует повышению эффективности государственного управления. Оно увеличивает понимание бюджетной устойчивости, создает базу для обоснования фискальной устойчивости текущей политики и финансовых результатов проводимых реформ, централизует ответственность за долгосрочный анализ политики. В конце 1990-х гг. ОЭСР определила фискальное проектирование как хорошую практику.

Анализ опыта зарубежных стран позволил выявить принципиальные особенности, направленные на обеспечение устойчивости государственных финансов, и сделать следующие выводы:

- Для стимулирования внедрения долгосрочного фискального проектирования в бюджетное законодательство должны быть внесены изменения, содержащие требования к проведению долгосрочных исследований и использованию их результатов в бюджетном процессе.
- Фискальные проектировки должны публиковаться, обеспечивая таким образом прозрачность правительственной политики.
- Фискальные проектировки должны производиться на ежегодной основе, для того чтобы привлечь внимание к долгосрочным финансовым последствиям текущей политики и элиминировать дискретность их осуществления. Проектировки, приготовляемые периодически, увеличивают вероятность того, что рассмотрение проблемы устойчивости может быть временно отложено.
- Долгосрочные проектировки должны включать сравнения с прошлыми правительственными оценками, чтобы можно было увидеть, улучшилось или ухудшилось финансовое положение правительства.
- Фискальные проектировки должны включать анализ чувствительности (или альтернативные сценарии) к изменениям в демографических, макроэкономических

[2] *Balassone F. et al. Fiscal Sustainability and Policy Implications for the Euro Area. European Central Bank Working Paper 11. Series № 994 / The European Central Bank (http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp994.pdf).*

и других допущениях, чтобы иллюстрировать величину и направление их влияния на финансовые риски.

- Фискальные проектировки должны четко отражать изменения в методологии, ключевых допущениях и источниках данных, чтобы обеспечить уверенность в их реальности и качестве. Выявление и объяснение изменений в основных допущениях обеспечивают приемлемое качество проектировок и создают базу для анализа финансового будущего страны.
- Фискальное проектирование должно использоваться для иллюстрации финансовых последствий прошлых реформ или решений в области социально-экономической политики. Это позволяет продемонстрировать лицам, принимающим решения, возможности для улучшения долгосрочной финансовой позиции страны.
- Наконец, фискальные проектировки должны быть не только непосредственно включены в годовой бюджетный процесс, но и согласованы с другими бюджетными практиками и процедурами. Это может быть достигнуто путем увязки результатов фискального проектирования с приоритетными целями, среднесрочными бюджетными потолками или с итоговыми значениями доходов и расходов при жестких или мягких бюджетных ограничениях.

ДОЛГОСРОЧНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В РОССИИ

Многолетнее бюджетное планирование в форме разработки долгосрочных фискальных проектировок становится одним из направлений модернизации управления финансами и в России. 2008 г., когда был разработан и опубликован на сайте Минфина России проект Бюджетной стратегии до 2023 г., можно считать началом внедрения долгосрочного финансового планирования.

В 2012 г. ожидается появление доработанного с учетом посткризисных тенденций проекта Бюджетной стратегии до 2030 г. В Бюджетном послании Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах указывается: «Не позднее 2012 года необходимо утвердить долгосрочный экономический прогноз, стратегию долгосрочного развития России и увязанную с ней бюджетную стратегию. В них должны найти комплексное отражение долгосрочные цели социально-экономического развития страны, финансовое и нормативно-правовое обеспечение механизмов их достижения. В бюджетной стратегии должны быть предусмотрены критерии и процедуры оценки рисков устойчивости бюджетной системы».

Таким образом, Россия относится к числу тех стран, в которых долгосрочные бюджетные проектировки составляются пока еще не на регулярной основе, а по специальному графику. Их разработчиком выступает Министерство финансов. При этом временной горизонт российских проектировок один из самых коротких — 15–20 лет.

С точки зрения ранее изложенных принципиальных особенностей зарубежной практики многолетнего фискального планирования его дальнейшее развитие в России должно происходить по следующим направлениям.

Прежде всего в Бюджетный кодекс Российской Федерации должны быть внесены дополнения, содержащие требования производить долгосрочные фискальные проектировки и использовать их в бюджетном процессе. Кроме того, следует подготовить положение об их разработке, определяющее их содержание, порядок и участников составления и использования в бюджетном процессе, применяемую методологию.

При этом следует предусмотреть ежегодную разработку долгосрочных проектировок. Они будут анализировать долгосрочную устойчивость бюджетной системы и выявлять угрозы ее нарушения. Результаты таких расчетов должны содержаться в проекте бюджета, представляемого на утверждение законодательному органу власти.

Один раз в 3–5 лет Правительство России должно публиковать расширенную версию долгосрочных фискальных проектировок в виде бюджетной стратегии страны. Временной горизонт стратегии должен быть расширен, на наш взгляд, до 50 лет. При выборе между фиксированным горизонтом и скользящим предпочтение целесообразно отдать последнему.

Что касается методологии проведения долгосрочных финансовых расчетов, то зарубежный опыт в этой области представляется достаточно рациональным и может быть использован в отечественной практике. На наш взгляд, заслуживают внимания:

— общие принципы разработки фискальных проектировок исходя из предположений о перспективной динамике макроэкономических показателей;

— способы обеспечения согласованности показателей средне- и долгосрочных проектировок;

— разработка базового бюджета и оценка на его основе различных вариантов бюджетной политики;

— анализ чувствительности фискальных проектировок к изменениям экзогенных показателей с учетом долгосрочных рисков;

— оценка устойчивости государственных финансов исходя из расчетных величин ее индикаторов, основанных на показателе фискального разрыва, и корректировка долгосрочной динамики бюджетных показателей в целях обеспечения устойчивости финансовой системы.

Анализ устойчивости государственных финансов, осуществляемый на основе долгосрочных фискальных проектировок, производится по следующим направлениям.

1. Прежде всего выявляется платежеспособность правительства в долгосрочной перспективе. Для этого исследуется динамика доходов и расходов бюджета, бюджетного баланса и проводится их оценка на фискальную устойчивость. Государственные финансы считаются устойчивыми, если в долгосрочной перспективе не происходит увеличения первичного дефицита бюджета, а ожидается его уменьшение (при соответствии его значения принятому критерию) и возникновение профицита.

2. Устойчивые государственные финансы способствуют положительной динамике макроэкономических показателей. Поэтому при анализе долгосрочной устойчивости обращается внимание на темпы роста ВВП, величину инвестиций в процентах к ВВП, уровень безработицы, размер ВВП, приходящийся на душу населения.

3. При долгосрочной устойчивости государственных финансов правительство в состоянии выполнять свои обязательства без увеличения налоговой нагрузки на экономику. Поэтому рассматривается специфика формирования государственных доходов в долгосрочном периоде, рассчитывается показатель отношения налоговых поступлений к ВВП.

4. При долгосрочной устойчивости бюджетной системы в течение проектируемого периода должна обеспечиваться справедливость во взаимоотношениях поколений, т. е. не должно происходить перемещения правительственных расходов к будущим поколениям путем увеличения государственного долга. С этой целью анализируется динамика показателей, характеризующих долговую устойчивость в перспективном периоде: государственный долг в процентах к ВВП, расходы по обслуживанию долга в процентах к расходам бюджета, отношение государственного внешнего долга к объему экспортной выручки в процентах, отношение бюджетных ассигнований на обслуживание и погашение долга к доходам федерального бюджета, государственный долг в процентах к доходам федерального бюджета.

Анализ на основе вышеуказанных показателей свидетельствует, что государственные финансы России можно охарактеризовать как более устойчивые, чем в зарубежных странах. Их устойчивость в значительной степени обусловлена принятием в 2008–2009 гг. ряда мер для ее обеспечения. В частности, был введен раздельный учет нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета; установлен размер нефтегазового трансферта, направляемого на финансирование расходов бюджета; созданы Резервный фонд и Фонд национального благосостояния; установлена величина нефтегазового и ненефтегазового дефицита федерального бюджета. В этом же направлении будет действовать вводимое с 1 января 2013 г. новое бюджетное правило, устанавливающее механизм использования нефтегазовых доходов. Существенный вклад в повышение устойчивости вносит рациональная долговая политика, направленная на сохранение умеренной долговой нагрузки и сокращение размеров государственных заимствований на международных рынках капитала.

Вместе с тем относительная устойчивость российских государственных финансов имеет весьма хрупкую природу, обусловленную долгосрочным характером рисков, присущих социально-экономическому развитию страны. Эти риски, главные из которых — сырьевая ориентация структуры экономики, старение населения и низкий уровень благосостояния граждан, таят в себе угрозу внезапного и резкого нарушения финансовой устойчивости. Во избежание такого развития событий необходимо, чтобы эта проблема постоянно находилась в центре внимания правительственных органов. Разработка долгосрочных фискальных проектировок как основы для непрерывного анализа устойчивости финансово-бюджетной системы будет способствовать реализации этой цели.

Библиография

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2012–2014 годах от 29.06.2011 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Президента России. — Режим доступа: http://президент.рф/acts/11779.
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 годах от 28.06.2012 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Президента России. — Режим доступа: http://президент.рф/acts/15786.
3. Шахова, Г. Я. Методологические особенности долгосрочного бюджетного планирования: мировой опыт // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — № 2.
4. Anderson, B., Sheppard, J. Fiscal Futures, Institutional Budget Reforms, and Their Effects: What Can Be Learned? // OECD Journal on Budgeting, Volume 2009/3.
5. Balassone, F. et al. Fiscal Sustainability and Policy Implications for the Euro Area. European Central Bank Working Paper Series № 994 [Электронный ресурс] / The European Central Bank. — Режим доступа: http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp994.pdf.
6. European Commission. Directorate general for economic and financial affairs. The long-term sustainability of public finances in the European Union. 2006 [Электронный ресурс] / Europa.eu. — Режим доступа: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication7903_en.pdf.
7. Fiscal year 2012. Analytical perspectives. Budget of the U.S. Government [Электронный ресурс] / The White House. — Режим доступа: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/omb/budget/fy2012/assets/spec.pdf.
8. OECD International Budget Practices and Procedures Database [Электронный ресурс] / The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). — Режим доступа: http://www.oecd.org/gov/budget/database.
9. Specification on the Implementation of the Stability and Growth Pact and Guidelines on the Format and Content of Stability and Convergence Programmes. European Commission, Brussels, 2005 [Электронный ресурс] / European Commission. — Режим доступа: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/pdf/coc/2009-11-19_code_of_conduct_(consolidated)_en.pdf.

Ключевые слова:
финансовая политика, бюджет, государственный долг, еврозона, антикризисные меры

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

Актуальные проблемы европейской финансовой политики

Финансовая нестабильность в Европе — одна из наиболее актуальных проблем мировой экономики. Решать эту проблему должны в первую очередь сами европейские государства. Поэтому сегодня в центре государственной экономической политики стран — членов ЕС стоят вопросы снижения объемов бюджетного дефицита и государственного долга.

В 2011 г. дефицит государственного бюджета стран зоны евро составил 4,1 % против 0,7 % в докризисном 2007 г. Рост дефицита бюджета привел к увеличению объемов государственного долга, в т. ч. и внешнего, во всех странах ЕС. Так, к концу 2011 г. долг 17 стран еврозоны достиг 87,2 % ВВП, в 27 странах Евросоюза — 82,5 % при необходимых 60 % ВВП согласно Маастрихтским соглашениям[1].

Многие государства ЕС привыкли жить, не соизмеряя свои социальные расходы с реальными доходами. К ним в первую очередь относятся страны PIIGS (Portugal, Italy, Ireland, Greece, Spain), суммарный государственный долг которых составляет €3,2 трлн. В 2011 г. показатель долга Греции был 165,3 % ВВП, Италии — 120,1 %, Ирландии — 108,2 %, Португалии — 107,8 %. Экономия, финансовая дисциплина, жизнь по средствам перестали восприниматься как нормальные условия формирования бюджета. За счет наращивания долга обеспечивался рост потребления. В 2011 г. только Финляндия, Люксембург, Словакия, Словения и Эстония, а также не входящие в зону евро Дания и Швеция оставались в рамках маастрихтских критериев[2].

Европейский долговой кризис захватывает все новые и новые страны. После Греции, Ирландии, Испании и Португалии в июне 2012 г. за финансовой помощью в размере €10 млрд к ЕС и МВФ обратился Кипр.

МЕРЫ ПО СМЯГЧЕНИЮ КРИЗИСА

Для смягчения негативных эффектов долгового кризиса в еврозоне и поддержки членов ЕС с критическим финансовым положением, которые самостоятельно не смогли бы реструктурировать долги, в мае 2010 г. был создан Европейский фонд финансовой

[1] *См.: Официальный сайт статистической службы Европейского союза (Eurostat) (http://epp.eurostat.ec.europa.eu).*

[2] *Там же.*

стабильности (European Financial Stability Facility — EFSF) при участии средств МВФ и займов Еврокомиссии под гарантии отдельных стран зоны евро. Фонд принял участие в выдаче Греции в мае 2010 г. льготного кредита в размере €110 млрд. Последний транш этой суммы был выдан в ноябре 2011 г.[3] Осенью 2010 г. в EFSF за помощью обратилась Ирландия, которой была предоставлена кредитная линия сроком на три года в размере €85 млрд. Весной 2011 г. помощи попросила Португалия. Предполагается выделить ее правительству €78 млрд несколькими траншами по мере выполнения требований по сбалансированию бюджета.

К началу октября 2011 г. государственный долг Греции поднялся до критической отметки в €360,4 млрд, из которых €276 млрд составляет долг по государственным обязательствам, остальную часть — по кредитам, полученным от ЕС и МВФ. Около 70 % греческого долга размещено за рубежом, прежде всего в Европе. Значительная часть средств была предоставлена банками наиболее благополучных стран зоны евро — Германии и Франции. Крупнейшие немецкие и французские банки аккумулируют греческие государственные облигации на сумму свыше €100 млрд[4]. Германия и Франция приобрели облигации проблемных стран на сумму в €2 трлн. Отказ ЕС странам-должникам в помощи и неизбежный в этом случае их дефолт повлекли бы за собой разорение кредиторов и крах европейской банковской системы.

Спасение греческой экономики обошлось Евросоюзу в 2011 г. в €150 млрд[5]. Неблагоприятное состояние государственных финансов в других странах зоны евро и быстрый рост в последнее время их государственного долга позволили говорить о вероятности эффекта домино — обрушении финансовых рынков одних стран под влиянием кризиса на рынках других. Среди условий предоставления помощи Греции и списания долгов ЕС и МВФ выдвинули: введение режима резкой экономии, сокращение государственных расходов, понижение размера минимального индивидуального дохода на одну треть, поднятие уровня необлагаемого налогом годового дохода с €5 тыс. до €8 тыс. Предусматривалось также увольнение 30 тыс. госслужащих при одновременном проведении тотальной приватизации государственных предприятий и сокращении расходов на бюджетную сферу. По сути, Греции было предложено проведение внутренней девальвации, классического способа борьбы с дефицитом государственного долга и низкой конкурентоспособностью. Между тем обесценение номинированного в национальной валюте государственного долга за счет девальвации, рост экспорта товаров и услуг как результат падения цен на них и, соответственно, повышения их конкурентоспособности нейтрализуются сокращением объемов иностранных инвестиций, а вместе с этим падением спроса внутри страны. По оценкам МВФ, внутренняя девальвация могла снизить государственный долг Греции с 160 % ВВП в 2011 г. до 120 % ВВП в 2020 г. Однако это означает не что иное, как увеличение финансовой нагрузки на граждан страны. По мнению американских экономистов Н. Рубини и П. Кругмана[6], положительного опыта проведения внутренней девальвации не существует. Исследуя ситуацию, складывающуюся в Греции, пожалуй, можно с ними согласиться. Принятые греческим правительством меры оказались недостаточными. В 2011 г. ВВП страны сократился на 7 %, численность безработных превысила 1 млн чел., или 17,7 % экономически активного

---

[3] *См.: General Report on the Activities of the European Union — 2011 / Официальный сайт Европейского союза (http://europa.eu/generalreport/pdf/rg2011_en.pdf.*

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

[5] *См.: Кризис в зоне евро: причины и последствия для Евроатлантического региона. Доклад для Комиссии Евроатлантической инициативы в области безопасности (EASI) Июль 2010 г. / Сайт Института мировой экономики и международных отношений РАН (http://www.imemo.ru/ru/publ/2010/10050.pdf).*

[6] *См.: Krugman P. Roubini On Internal Devaluation / The New York Times (http://krugman.blogs.nytimes.com/2011/11/05/roubini-on-internal-devaluation/).*

населения[7]. Подобная картина характерна и для Латвии, осуществившей внутреннюю девальвацию в 2009–2011 гг. Проводя жесточайшую бюджетную консолидацию при сохранении фиксированного курса лата к евро на докризисном уровне, Латвия столкнулась с падением производства на 20 % и ростом безработицы на те же 20 %.

В начале кризиса греки поддержали программу экономии, чтобы остаться в еврозоне. Это объяснимо, поскольку большая часть греческих активов (85 % ВВП) в 2008 г. приходилась на облигации и наличные. Между тем за последние пять лет финансовое положение в стране изменилось. Активы обесценились, а государственный долг остался прежним.

В ответ на массовый сброс инвесторами греческих государственных бумаг в начале августа 2011 г. Европейский центральный банк (ЕЦБ) возобновил действие программы покупки государственных ценных бумаг «Securities Markets Programme — SMP», запущенной в мае 2010 г. Цель этой программы — проведение интервенций на рынках государственных облигаций для снижения доходности по европейским госбумагам, чтобы стимулировать частных инвесторов более активно покупать государственные долги проблемных стран. При этом согласно программе не разрешена скупка новых выпусков ценных бумаг. Первоначально ЕЦБ приобретал ценные бумаги Греции, Ирландии, Португалии, а затем приступил к интервенциям на рынках Италии и Испании. До конца октября 2011 г. он скупил на вторичном рынке государственные облигации кризисных стран на сумму в €100 млрд, увеличив тем самым объем находящихся на его балансе облигаций стран еврозоны с €74 млрд до €173,5 млрд. В 2012 г. участились обращения стран-должников к ЕЦБ с просьбой о выкупе суверенных облигаций для облегчения финансовой нагрузки. Так, в августе 2012 г. правительство Испании попросило о проведении интервенции на вторичном рынке государственных бумаг, подчеркнув при этом готовность к принятию более жестких бюджетных обязательств в ответ на предоставленную помощь. Критики ЕЦБ заявляют, что решение выкупать суверенные облигации стран еврозоны выходит за пределы мандата банка, созданного для поддержания ценовой стабильности в европейском валютном союзе[8].

В 2011 г. ЕЦБ активно предоставлял европейским банкам льготные кредиты. Так, итальянские банки получили 90 % необходимого им финансирования на 2012 г., взяв по новой программе трехлетние кредиты объемом в €50 млрд.

Еще одна задача банков зоны евро — рекапитализация и избавление от проблемных кредитов и активов. Сегодня Испании требуется €62 млрд на рекапитализацию национальной банковской системы, на которой настаивает Европейское банковское управление (The European Banking Authority — EBA). Провести эту процедуру кризисным странам необходимо в 2012 г.[9] Пополнение капитала, по всей видимости, обеспечат продажи активов, в т. ч. пакетов в других финансовых организациях; займы у инвесторов или налогоплательщиков.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗОНЫ ЕВРО

Начиная с середины 2011 г. руководство стран ЕС ведет интенсивные переговоры по вопросу необходимости реформирования зоны евро и Евросоюза.

Сегодня перед Евросоюзом стоят две задачи: текущая — как ряду стран выйти из состояния вхождения в дефолт и стратегическая — как не допустить аналогичных экономических проблем в дальнейшем. К сожалению, решить эти задачи европейцам пока не удается. Существует мнение, что Греция может покинуть еврозону в 2013 г.,

---

[7] *См.: Официальный сайт Греческой статистической службы (ELSTAT) (http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE).*

[8] *См.: Statement by the President of the ECB / The European Central Bank (http://www.ecb.int/press/pr/date/2011/html/pr110807.en.html).*

[9] *См.: General Report on the Activities of the European Union — 2011 / Официальный сайт Европейского союза (http://www.europa.eu/generalreport/pdf/rg2011_en.pdf).*

в 2014–2015 гг. за ней последуют Португалия и Ирландия, а затем Испания и Италия. Более того, все чаще ставится вопрос о дальнейшем существовании евро. Между тем, по мнению швейцарских экспертов, крах еврозоны только в первый год обойдется в €9,5–11,5 тыс. на каждого жителя ЕС. И еще примерно по €3–4 тыс. в течение нескольких последующих лет. Иными словами, за пять лет каждый европеец в среднем обеднеет как минимум на €21 тыс. К тому же крах еврозоны приведет к многочисленным государственным и корпоративным дефолтам, обвалу банковского сектора и всей системы международной торговли. Таким образом, реальные потери могут оказаться куда более ощутимыми[10].

Возможный распад зоны евро может привести к существенному падению годового ВВП стран Центральной и Восточной Европы. Такие страны, как Чехия, Румыния, Болгария, Венгрия и Хорватия, не избегут глубокой рецессии. Основной канал распространения кризиса — внешняя торговля. Особенно сильно зависят от торговли со странами еврозоны Словакия, Венгрия и Чехия, доля экспорта которых в еврозону составляет 45 % ВВП. Снижение спроса на их продукцию может привести к снижению ВВП на 2 % в течение двух лет. В то же время при доле экспорта в зону евро менее 10 %, как, например, у Латвии, сокращение спроса на экспортируемую продукцию может привести к снижению ВВП на 0,5–0,7 %. Еще один путь проникновения кризиса в восточноевропейские страны — через банки. Доля иностранных пассивов у Румынии, Чехии, Венгрии, Болгарии, Польши составляет от 75 до 80 % их активов, у Хорватии — 90 %. Объемы межбанковского кредитования со странами еврозоны составляют от 10 % ВВП у Польши и Чехии, до 20 % — у Венгрии и Хорватии. При этом еврозависимость банков Венгрии и Хорватии будет стоить этим странам еще 0,8 % ВВП.

К сожалению, битву за спасение евро активно ведет сегодня исключительно Германия. Отвергнув идею Франции о создании новой, более интегрированной, но с меньшим количеством членов еврозоны и обосновывая это высокими издержками, связанными с необходимостью ее реформирования, Германия выступила за стабилизацию зоны евро в целом. Одновременно в руководстве ЕС появилось мнение о необходимости ограничения национального суверенитета в рамках ЕС и создания федеральной Европы. По мнению канцлера Германии А. Меркель, в условиях ослабления доверия со стороны международных финансовых институтов к Европе следует предоставить дополнительные полномочия Еврокомиссии, которая должна стать полноценным единым европейским правительством.

СОЗДАНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО, БЮДЖЕТНОГО И БАНКОВСКОГО СОЮЗА

Сегодня в мире существует мнение о неспособности Европы погасить собственную задолженность и преодолеть долговой кризис. Отсюда снижение кредитных рейтингов стран ЕС, вызвавшее широкий резонанс в Европе. 14 января 2012 г. международное рейтинговое агентство Standard&Poors снизило 9 из 17 суверенных кредитных рейтингов стран еврозоны. Только Германия, Финляндия, Люксембург, Нидерланды, а также не входящая в зону евро Великобритания сохранили наивысший рейтинг ААА. Его были лишены Франция и Австрия (АА+). Рейтинг Испании был снижен до А с негативным прогнозом, Италии — с А до ВВВ+, Португалии и Кипра — до ВВ. По мнению аналитиков агентства, ЕС в 2010–2011 гг. не применял диверсифицированных инструментов антикризисной политики, сосредоточившись исключительно на ужесточении бюджетно-налоговой системы.

Для борьбы с кризисом ЕС предполагает использовать Механизм финансовой стабильности (European Stability Mechanism — ESM), договор о создании которого был подписан главами стран ЕС в июле 2011 г. В начале декабря 2011 г. была достигнута

---

[10] *См.: Чувахина Л. Г. Единые евробонды для Евросоюза // Известия ТулГУ. — 2011. — Выпуск 3. — С. 304–311.*

договоренность о замене EFSF в июле 2012 г. постоянно действующим фондом ESM, обладающим собственным капиталом в размере €80 млрд. Наряду с этими «живыми» деньгами ESM будет располагать гарантиями стран еврозоны на €420 млрд. Таким образом, он сможет выдавать нуждающимся в помощи государствам еврозоны кредиты на общую сумму в €500 млрд[11]. При этом данная сумма может быть пересмотрена. Право изменять величину финансовой помощи будет иметь совет управляющих ESM. Помощь от нового фонда смогут получать только те страны-должники, которые будут проводить реформы и обеспечат бюджетную дисциплину. По мнению многих европейских аналитиков, подписанный договор о ESM можно рассматривать как первый шаг на пути к созданию финансового союза и укреплению доверия к зоне евро. На основе этого договора ЕС принял решение о создании союза бюджетной стабильности с участием не только стран еврозоны, но и всех других, входящих в ЕС[12].

В конце января 2012 г. саммит ЕС одобрил «Договор стабильности, координации и управления». Из 27 стран ЕС его не поддержали только Великобритания и Чехия, выступающие против передачи полномочий Еврокомиссии по утверждению бюджета. Между тем изменение базовых соглашений ЕС возможно только единогласно. Отсюда серьезные проблемы в официальном оформлении бюджетного союза. Ключевым принципом нового договора предусмотрено введение обязательного к исполнению «золотого правила» бюджетной дисциплины. Согласно договору ратифицировавшие его страны обязаны сводить бюджетный дефицит, не превышая установленный лимит в 0,5 % ВВП вместо ранее предусмотренных маастрихтскими критериями 3 %, носивших рекомендательный характер. Закон предусматривает жесткие ограничения для финансовой политики стран еврозоны, а также создание централизованного коррекционного механизма, который будет автоматически задействован в случае существенных отклонений от целевого уровня дефицита. Пока трудно сказать, когда положение о потолке дефицита вступит в силу. На 2012 г. в бюджетных планах практически всех государств еврозоны заложен дефицит, заметно превышающий отметку в 0,5 %. Договором вводится понятие «автоматические штрафные санкции». За превышение дефицита бюджета в 3 % ВВП предусмотрен штраф в размере 0,1 % ВВП. На таких жестких условиях настаивает ЕЦБ, не желающий брать на себя ответственность за финансирование дефицитов стран Европы. Для стран, уровень государственного долга которых значительно ниже 60 %, разрешен бюджетный дефицит в 1 %. Документ также предполагает, что с 1 марта 2013 г. любая помощь из ESM будет выделяться лишь при ратификации страной договора о бюджетном союзе[13].

Странам, исполняющим новый бюджетный договор, следует сокращать свой чрезмерный госдолг со скоростью в среднем 1/20 его размера в год. Страна не будет рассматриваться как нарушающая договор о бюджетном союзе, если ее дефицит соответствует среднесрочным целям, одобренным Еврокомиссией. Подавляющее большинство стран ЕС должно проводить политику сокращения чрезмерного дефицита. Они разрабатывают среднесрочные программы, устанавливают четкие макроэкономические цели. Согласовывает и контролирует их выполнение Еврокомиссия. Последней будет предложено формирование отдельного плана по сокращению расходов бюджета для каждой страны, превысившей установленный лимит дефицита.

Документ разрешает государствам временно отклоняться от своих макроэкономических программ, но в исключительных случаях. Среди них «необычные события, не

---

[11] *См.: EU Reaches Agreement on Permanent Bailout Fund / Spiegel Online International (http://www.spiegel.de/international/europe/euro-aid-from-the-esm-eu-reaches-agreement-on-permanent-bailout-fund-a-811053.html).*

[12] *См.: Statement by the euro area heads of state or government / Council of the European Union (http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/126658.pdf).*

[13] *См.: Treaty on stability, coordination and governance in the economic and monetary Union / The European Council (http://www.european-council.europa.eu/media/579087/treaty.pdf).*

поддающиеся контролю страны, которые имеют значительное воздействие на финансовую позицию правительства», а также «периоды сильного экономического спада»[14].

На данный момент страны еврозоны не имеют постоянного механизма или инструмента согласования экономических действий. Бюджетный союз предполагает координацию и подробное обсуждение экономических политик стран на регулярных саммитах ЕС.

В августе 2012 г. Германия и Франция решили создать совместную рабочую группу в составе представителей министерств финансов для подготовки решений по согласованию действий в условиях долгового кризиса. Рабочая группа намерена участвовать в выработке совместных предложений, касающихся укрепления бюджетного и валютного союза стран зоны евро, и вынесения их на рассмотрение министров финансов всех государств — участников валютного блока. Ожидается, что первые предложения будут готовы к очередному осеннему саммиту.

Выпуск евробондов

Еще одним путем преодоления кризисной ситуации в ЕС считают выпуск единых евробондов. Однако их идея полностью отрицается Германией. С ее точки зрения, вся тяжесть от введения евробондов ляжет на немецкую экономику, которая может не выдержать, если будет вынуждена обеспечивать гарантиями долги всех государств еврозоны. В случае введения общих долговых обязательств стоимость привлечения средств для Берлина неизбежно возрастет: процентные ставки будут выше, чем те, по которым ФРГ занимает сейчас на рынке. Немецкие власти указывают на то, что единые евробонды лишат правительства проблемных стран стимула к сокращению дефицита бюджета и финансовой дисциплине, поскольку их трудности будут «размыты» по всем странам валютного союза и заложены в общие долговые инструменты. Поэтому проблема их выпуска до сих пор не решена. Опрос журнала The Economist показал, что 58 % корреспондентов считают евробонды выходом из сложившейся ситуации в Европе. Агентство Reuters провело отдельный опрос среди экономистов: 41 из 59 поддерживают идею евробондов, 36 из 60 ожидают увидеть их выпуск в 2012–2013 гг.[15] Многие эксперты уверены, что рано или поздно единые евробонды будут существовать в той или иной форме. Подобное развитие неизбежно, если валютный блок будет идти по пути все большей интеграции.

Сокращение расходов или экономический рост?

Долговой кризис невозможно преодолеть только за счет упорядочения бюджетно-налоговой сферы, снижения неэффективных государственных расходов. По мнению П. Кругмана, основная проблема заключается в низком спросе, безработице и рецессии, на фоне которых сокращение государственных расходов приводит только к снижению экономической активности, а значит, и доходов как бюджета, так и частного сектора. Для нейтрализации кризиса компании резко сократили инвестиции, расходы на сотрудников, заработную плату, выплаты дивидендов. Результатом падения расходов стала депрессия, которая и привела к росту государственного долга.

Уровень безработицы в еврозоне в июле 2012 г. превысил 11 %. Численность незанятого населения достигла 18 млн чел. Самый высокий уровень безработицы отмечен в Испании и Греции — 25 % и 23 % соответственно; самый низкий в Австрии — 4,5 %

---

[14] *Treaty on stability, coordination and governance in the economic and monetary Union / The European Council (http://www.european-council.europa.eu/media/579087/treaty.pdf).*

[15] *Euro bonds: The trickly path towards greater fiscal integration / The Economist (http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2011/11/euro-bonds).*

и Нидерландах — 5,3 %[16]. Ее увеличение может привести к хроническому падению спроса и разрастанию кризиса до масштабов Великой депрессии. С точки зрения П. Кругмана, необходимо перенести цели экономической политики с сокращения бюджетного дефицита на борьбу с безработицей и на поддержание спроса в развитых экономиках. Высокий уровень безработицы требует отказа от доминирования политики жесткой экономии, которая не способствует созданию рабочих мест. А, как известно, без роста занятости невозможно добиться устойчивых темпов экономического роста и расширения источников доходной части государственного бюджета. На саммите в Брюсселе 28–29 июня 2012 г. лидеры стран договорились о выделении Евросоюзом на программы развития €120 млрд. С помощью этих средств предполагается оживить экономическую конъюнктуру и создать новые рабочие места. В рамках реализации программы часть средств будет предоставлена Европейскому инвестиционному банку. С точки зрения европейских политиков, бюджетная дисциплина не пострадает от стимулирования экономического роста, что предполагает проведение структурных реформ, прежде всего сокращение масштабов государственного сектора, а также реформы рынка труда. Известно, что в условиях вхождения экономики в рецессию, превышения национальным долгом отметки в 100 % ВВП меры по сдерживанию роста задолженности нередко входят в противоречие с мерами, необходимыми для обеспечения экономического роста. Отсюда и возможное развитие событий по сценарию, противоречащему поставленным целям.

Важное направление совместных действий — гармонизация общих принципов налогообложения, которая не оставит лазеек для ухода от налогов. 22 июня 2012 г. в Люксембурге состоялась встреча министров финансов стран ЕС, на которой был поставлен вопрос о введении налога Тобина — сбора с международных финансовых операций. Идею активно поддержали шесть из необходимых для принятия решения девяти стран: Германия, Франция, Австрия, Бельгия, Португалия и Словения, исходя из поддержки 66 % европейцев, согласно опросам общественного мнения. Против введения налога Тобина активно выступает Великобритания.

Интеграция банковской системы

Важнейшим ожидаемым решением стало принятое на июньском саммите ЕС в Брюсселе решение о создании банковского союза. Эксперты считают, что интегрированная финансовая структура поможет поддержанию финансовой стабильности в регионе. Было принято решение о прямой капитализации банков из имеющихся средств европейских стабилизационных фондов, а также о создании единой системы банковского надзора. Банки получат прямой доступ к финансам стабфондов. Полученные ими кредиты не будут входить в сумму общей государственной задолженности. Скупать государственные облигации стран можно будет на средства из европейских стабфондов. Именно они берут на себя ответственность за покупку испанских и итальянских государственных облигаций. «Тройка» — финансовые контролеры Еврокомиссии, ЕЦБ и МВФ — не будет осуществлять надзор за этим процессом. Создать единую систему предполагается к концу 2012 г.

Особое внимание было уделено подготовке предложений об инструментах контроля. Рассматривается вопрос о создании единого регулирующего органа в лице европейского казначейства, контролирующего исполнение общеевропейского и национального бюджетов, решения которого были бы обязательны для всех стран ЕС.

Все главные решения Брюссельского саммита ЕС нашли отражение в предложенном Евросоюзом на рассмотрение документе, получившем название «На пути к более эффективному экономическому и монетарному союзу», в котором изложены основные положения десятилетнего плана экономических реформ. Основное внимание уделено

[16] *См.: Безработица в Европе обновила рекорд / Uraljob.ru (http://www.uraljob.ru/index.php?pid=7400).*

вопросу превращения еврозоны в политический, банковский и бюджетный союз. Для этого в качестве приоритетного направления развития финансовой политики рассматривается усиление централизованного контроля финансов стран, что в первую очередь предполагает ежегодное определение допустимого уровня размера долга и дефицита бюджета. В целях укрепления банковского союза планируются создание общеевропейских гарантий по депозитам, выпуск в среднесрочной перспективе евробондов и использование средств из стабилизационных фондов для рекапитализации банков. Предполагается, что углубление финансовой интеграции должно привести к созданию банковского союза с единым банковским регулятором и универсальной схемой страхования вкладов. Между тем в программе не хватает пункта об учреждении фонда по сокращению долговой нагрузки, иными словами, по уменьшению долгов. В обмен на гарантии проведения структурных реформ в проблемных странах, в частности в Испании и Италии, такой фонд мог бы скупать и хранить у себя значительную часть государственных облигаций этих стран.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЕС

Если говорить о перспективах развития европейской региональной экономики, то, по всей видимости, несмотря на предпринимаемые меры по разработке координированной политики, Европе вряд ли удастся в ближайшие два-три года преодолеть тенденцию замедления темпов роста. Можно ожидать увеличения темпов сокращения бюджетных расходов, уменьшения доли заемных средств в балансах частного сектора. Экономическая активность будет сдерживаться необходимостью расплачиваться по долгам, нестабильностью в банковском секторе. По-прежнему актуальной останется проблема безработицы, в т. ч. в относительно стабильных северных странах ЕС. Инфляция в ЕС, возможно, уменьшится по причине слабости экономики и ожидаемого понижения цен на сырьевые ресурсы.

Роль Германии

Шанс периферийных экономик преодолеть долговой кризис зависит в большей степени от Германии, чем от любой другой страны ЕС. В то же время процветание Германии неразрывно связано с развитием Евросоюза. На ее партнеров по еврозоне приходится почти 40 % немецкого экспорта, а на все страны ЕС — почти 60 %. До настоящего времени экономический рост ФРГ сдерживал падение кризисных экономик. Однако в 2011–2012 гг. темпы экономического роста страны замедлились, ухудшилась ситуация на рынке труда. Углубление европейского кризиса, падение спроса в азиатских странах негативно сказываются на объемах германского экспорта. Все эти факторы во многом объясняют позицию Германии, выступающей против общей финансовой ответственности за долги Европы. Немецкие экономисты считают недопустимым использование европейского стабилизационного фонда для прямой поддержки оказавшихся в сложном финансовом положении банков. С их точки зрения, несостоятельным банкам следует позволить обанкротиться. Активно поддерживают в этом вопросе Германию Великобритания и Чехия, критически относящиеся к инициативам ЕС, что определяется отсутствием эффективных действий по нейтрализации кризисных явлений.

Несмотря на принятые на саммите в Брюсселе решения, можно ожидать усиления расхождений между странами-кредиторами и странами-должниками. Государства «на периферии» еврозоны могут лишиться возможности вновь стать конкурентоспособными. Ситуация и в мире, и в Европе складывается не в их пользу.

Надежды на щедрость немцев иллюзорны. Во-первых, им не хватит на помощь денег, учитывая высокий уровень государственного долга, достигшего 81 % ВВП. Во-вторых, они предлагают рецепты спасения, подходящие в первую очередь для самой Германии. Речь идет прежде всего о проведении единой бюджетной политики и о строгом контроле расходов. Если европейцы согласятся с позицией ФРГ, то их ждет

сначала дефляция, затем девальвация и, как следствие, падение цен, а потом и доходов. Снижение цен будет выгодно Германии и другим европейским странам с достаточно низким уровнем задолженности домохозяйств. Население ФРГ имеет в основном наличные сбережения или вкладывает деньги в облигации, практически не инвестируя средства в акции или недвижимость. В то же время принятие такой политики может лишь усугубить экономическое положение Греции, Испании, Португалии, которым, напротив, необходим виток инфляции, способствовавший бы снижению долгов населения, учитывая отсутствие у него крупных наличных сбережений. С 2007 г. активы населения этих трех стран потеряли почти 60 % стоимости.

По мнению канадского экономиста Р. Манделлы, основателя теории оптимальных валютных зон, успешная валютная зона требует согласованности делового цикла в ее масштабах, а самое главное — центрального органа управления, способного осуществлять фискальные трансферты из «сильных» частей зоны в периферийные. «Греческий синдром» продемонстрировал слабость механизма европейской системы управления, его несовершенство, приводящее к росту противоречий между Северной и Южной Европой.

Будет ли спасена зона евро?

Современная стратегия спасения евро может закончиться крахом валютной еврозоны в условиях отсутствия свободных денежных средств у наиболее развитых европейских экономик и привести к объявлению серии дефолтов в кризисных странах. В этом случае очевидно, что держатели сбережений начнут выводить свои деньги из проблемных экономик за рубеж. Бегство капитала вынудит руководства этих стран отказаться от евро и эмитировать новые национальные валюты, чтобы поддержать банковскую систему и экономику в целом. А это означает не что иное, как дезинтеграцию еврозоны. К тому же нельзя исключать вероятность того, что примеру государств Южной Европы последуют и другие страны, в т. ч. противники поддержки слабых экономик.

Потенциальным сторонником дезинтеграции зоны евро может стать Финляндия, руководство которой откровенно заявляет о нежелании просто так оплачивать долги других государств. Финляндия требует обеспечения своих средств, направленных на оказание финансовой помощи Греции и на спасение испанских банков. В случае если сохранение евро потребует распределения долга на все страны валютного союза, финны могут заблокировать подобное решение. Существует точка зрения, что выход Финляндии из еврозоны более вероятен, чем Греции. Финансирование долгов проблемных государств финнам стоило почти столько же, сколько и немцам. К тому же экономика Финляндии слабее интегрирована в зону евро. Основные торговые партнеры страны — Россия, Швеция, Норвегия — находятся вне зоны евро. Только треть финского экспорта приходится на другие государства еврозоны, что даже меньше, чем у Великобритании, скептически относящейся к проводимой Германией политике. Безусловно, это всего лишь один из возможных вариантов развития событий в Европе, против которого активно выступает Германия.

Реальный крах зоны евро может произойти при решении самой Германии о выходе из валютного союза, возрождении немецкой марки и избавлении от ответственности за более слабые страны. Такой сценарий возможен при усилении процесса диспропорционального развития стран еврозоны.

Для всех государств Евросоюза выходом из кризиса могло бы стать объявление совместного дефолта, что позволило бы отложить на определенное время выплаты по государственным долгам. Без сомнения, это привело бы к массовым банкротствам финансовых институтов, но вместе с тем способствовало бы в определенной степени оздоровлению европейской финансовой системы. После дефолта можно было бы провести реструктуризацию финансового сектора, списать взаимные долги банков, одновременно закрывая наиболее убыточные из них. Однако на это сегодня, да и, по всей видимости, завтра, не готовы пойти европейские страны.

Германия и Франция все более активно перекладывают на ЕЦБ обязанности по финансированию проблемных стран в форме покупки облигаций, предоставления ликвидных средств банкам, надеясь с помощью крупномасштабного финансирования восстановить экономический рост в этих странах и добиться приемлемого уровня долга. Между тем масштабная денежная поддержка периферии в случае распада еврозоны, по мнению Н. Рубини, может разрушить финансовую стабильность банков ключевых стран. ЕЦБ в августе 2012 г. объявил о предстоящем начале выкупа долговых бумаг (скорее всего, с малым сроком обращения) проблемных стран еврозоны, в первую очередь Испании и Италии. При этом объем выкупа государственных облигаций может оказаться практически неограниченным. Точное время запуска программы еще не определено. Во многом это связано с отсутствием поддержки новой политики ЕЦБ со стороны немецкого Бундесбанка.

В настоящее время не существует единого подхода к разработке стратегии преодоления современного долгового кризиса ЕС. Принятые на саммите в Брюсселе решения, возможно, принесут ожидаемые результаты. В то же время ясно, что откладывать принятие кардинальных мер по выходу из кризиса больше нельзя. Евросоюз стоит на пороге нового этапа в своем развитии. Каким будет этот этап, покажет время. Однако с определенной долей вероятности можно выявить тенденцию стремления стран к координации при выработке политики в бюджетной и банковской сферах, а также поиска оптимальных форм сочетания централизации и децентрализации в структуре финансовой политики ЕС на фоне постепенного нарастания противоречий между Югом и Севером.

Библиография

1. General Report on the Activities of the European Union — 2011 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Европейского союза. — Режим доступа: http://europa.eu/generalreport/pdf/rg2011_en.pdf.
2. Кризис в зоне евро: причины и последствия для Евроатлантического региона. Доклад для Комиссии Евроатлантической инициативы в области безопасности (EASI). Июль 2010 г. [Электронный ресурс] / Сайт Института мировой экономики и международных отношений РАН. — Режим доступа: http://www.imemo.ru/ru/publ/2010/10050.pdf.
3. Официальный сайт статистической службы Европейского союза (Eurostat) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu.
4. Официальный сайт Греческой статистической службы (ELSTAT) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.statistics.gr/portal/page/portal/ESYE.
5. Statement by the President of the ECB [Электронный ресурс] / The European Central Bank. — Режим доступа: http://www.ecb.int/press/pr/date/2011/html/pr110807.en.html.
6. EU Reaches Agreement on Permanent Bailout Fund [Электронный ресурс] / Spiegel Online International. — Режим доступа: http://www.spiegel.de/international/europe/euro-aid-from-the-esm-eu-reaches-agreement-on-permanent-bailout-fund-a-811053.html.
7. Statement by the euro area heads of state or government [Электронный ресурс] / Council of the European Union. — Режим доступа: http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/126658.pdf.
8. Treaty on stability, coordination and governance in the economic and monetary Union [Электронный ресурс] / The European Council. — Режим доступа: http://www.european-council.europa.eu/media/579087/treaty.pdf.
9. Euro bonds: The trickly path towards greater fiscal integration [Электронный ресурс] / The Economist. — Режим доступа: http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2011/11/euro-bonds.
10. А. Чубайс: экономика России под давлением европейской рецессии [Электронный ресурс] / РосБизнесКонсалтинг. — Режим доступа: http://www.top.rbc.ru/economics/28/01/2012/635222.shtml.
11. Чувахина Л. Г. Вторая волна кризиса: миф или реальность // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 19–28.
12. Чувахина, Л. Г. Единые евробонды для Евросоюза // Известия ТулГУ. — 2011.— Выпуск 3. — С. 304–311.
13. Безработица в Европе обновила рекорд [Электронный ресурс] / Uraljob.ru. — Режим доступа: http://www.uraljob.ru/index.php?pid=7400.

Ключевые слова:
открытая экономика, хаос, экономические агенты, государственная политика

***Н. Н. Каурова**, к. э. н.,*
*доц. кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, начальник отдела организации продвижения и продаж Управления корпоративных клиентов и малого бизнеса Сбербанка России (**e-mail: Kaurova.Natalia@gmail.com**)*

Методологические подходы к управлению открытыми финансово-экономическими системами

Любая структурированная система и составляющие ее элементы должны обладать определенной устойчивостью. Как правило, устойчивость финансово-экономической системы (ФЭС) принято оценивать посредством соотнесения фактических данных и их прогнозных значений, определяемых на основании локальных исторических данных, с рядом количественных и экспертных индикативных параметров.

Однако для неустойчивой динамической системы с многочисленными эволюционирующими агентами данный прием недопустим. Одна из главных особенностей ФЭС — то, что это сложные системы[1] с большим количеством взаимосвязанных элементов, таких как физические лица, компании, страны и т. д. Их взаимодействие, как правило, нелинейно, что свидетельствует о многовариантном поведении системы[2]. Подобные структуры ведут себя скорее динамически, чем статически, и вероятностно, а не детерминировано. Как следствие, сложные системы демонстрируют зачастую удивительное и даже парадоксальное поведение, в связи с чем они слабо предсказуемы и практически неконтролируемы. Данные свойства не укладываются в традиционный образ мышления, основанный на классических теоретических предпосылках и линейной теории устойчивости, поэтому они слишком сложны для лиц, принимающих решения[3].

Позиция и предположения, высказанные в данной статье, — личное мнение автора и не отражают точку зрения Сбербанка России и Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

[1] *См, например: Colander D., ed. The Complexity Vision and the Teaching of Economics. Elgar, Cheltenham, UK, 2000; Helbing D. Systemic risks in society and economics, International Risk Governance Council (irgc), 2010; Krugman P. The Self-Organizing Economy. Blackwell, Malden, MA, 1996.*

[2] *См.: Haken H. Synergetics: Introduction and Advanced Topics. Springer, Berlin, 2004.*

[3] *См.: Dorner D. The Logic Of Failure: Recognizing and Avoiding Error in Complex Situations. Basic, New York. 1997.*

АНАЛИЗ СЛОЖНЫХ СИСТЕМ

Необходимо отметить методологические особенности в оценке поведения сложных систем, которые состоят в следующем.

Во-первых, в нелинейном взаимодействии между структурными элементами и их значимом влиянии на сложную динамику системы. Типичный пример — система, которая не реагирует на попытки управления и контроля или демонстрирует неожиданные изменения режима при наступлении переломного момента[4].

Во-вторых, в степенных законах и хвостах распределения. Сильное взаимодействие между элементами системы часто меняет статистическое распределение, характеризующее их поведение. Проявляются так называемые тяжелые хвосты распределений[5], свидетельствующие о том, что экстремальные события в системе происходят гораздо чаще, чем ожидалось.

В-третьих, в сетевом взаимодействии и системных рисках, возникающих в результате эффекта каскада. Нелинейное взаимодействие в рамках сети широко распространено в ФЭС[6], подразумевает обратную связь и приводит к возникновению часто нежелательных побочных эффектов[7]. Кроме того, сетевые взаимодействия нередко становятся причиной цепной реакции (лавины, эффекта домино) — наиболее распространенного механизма, посредством которого локальные риски могут стать системными[8].

В-четвертых, в самоорганизации, или самоорганизованной критичности[9]. О ней принято говорить, когда системы попадают в критическое состояние вследствие не внешних воздействий, а некоторых эндогенных процессов.

В-пятых, в уровнях предсказуемости, случайности, турбулентности[10] и хаоса[11]. Большое количество нелинейно связанных элементов может привести к сложной динамике системы, примеры которой — турбулентность и хаос, что, в свою очередь, делает поведение системы непредсказуемым после определенного периода времени. Еще одно препятствие для предсказания поведения многих сложных систем — присущая им вероятностная, или стохастическая, динамика[12], т. е. значение случайности. В общественных и финансово-экономических системах также наблюдаются эффекты «самоисполнения» или «самоуничтожения пророчеств»[13].

Вследствие существенного влияния данных методологических аспектов на качество оценки системы и успешность управления ее стабильностью в средне- и долгосрочной перспективе, остановимся на них подробнее.

---

[4] *См.: Arnol'd V. I., Wassermann G. S., Thomas R. K. Catastrophe Theory. Springer, Berlin. 2004; Gladwell M. The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference. Back Bay. 2002; Stanley H. E. Introduction to Phase Transitions and Critical Phenomena. Oxford University. 1987.*

[5] *См.: Saichev A., Malevergne Y., Sornette D. Theory of Zipf's Law and Beyond. Springer, Berlin. 2010; Schroeder M. Fractals, Chaos, Power Laws. Dover. 2009.*

[6] *См.: Barrat A., Barth´elemy M., Vespignani A. Dynamical Processes on Complex Networks. Cambridge University, Cambridge. 2008; Carrington P. J., Scott J., Wassermann S. Models and Methods in Social Network Analysis. Cambridge University, New York. 2005; Helbing D., Buzna L., Peters K. D. Efficient response to cascading disaster spreading. Physical Review E 75, 2007; Newman M., Barabasi A.-L., Watts D. J., eds. The Structure and Dynamics of Networks. Princeton University, Princeton, NJ. 2006, и др.*

[7] *См.: Sterman J. D. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World. McGraw Hill, 2000.*

[8] *См.: Helbing D., Buzna L., Peters K. D. Efficient response to cascading disaster spreading. Physical Review E 75, 2007; Lorenz J. Battiston S., Schweitzer F. Systemic risk in a unifying framework for cascading processes on networks. The European Physical Journal B 71(4), 2009.*

[9] *Самоорганизованная критичность — система с большим числом взаимодействующих элементов, естественным образом эволюционирующая в критическое состояние, в котором даже малое событие может привести к катастрофическому эффекту. См.: Jensen H. J. Self-Organized Criticality: Emergent Complex Behavior in Physical and Biological Systems. Cambridge University, Cambridge, 1998.*

[10] *См.: Davidson P. A. Turbulence. Cambridge University, Cambridge. 2004.*

[11] *См.: Schuster H. G., Just W. Deterministic Chaos. Wiley-VCH, Weinheim. 2005.*

[12] *См.: Kampen van N. G. Stochastic Processes in Physics and Chemistry. North-Holland, Amsterdam. 2007.*

[13] *См.: Farmer R. Macroeconomics of Self-fulfilling Prophecies. MIT Press, 1999.*

Экономисты зачастую не учитывают тот факт, что хаотическая нелинейная динамика — абсолютно характерный тип поведения для сформировавшейся к настоящему времени мировой и национальных ФЭС. При этом необходимо понимать, что наблюдаемое хаотическое поведение возникает не из-за экзогенных факторов, большого числа степеней свободы и неопределенности, а порождается собственной динамикой нелинейной детерминированной мировой ФЭС, которая находится в настоящее время в неопределенности, граничащей с хаосом.

К сложным динамическим системам невозможно применять редукционизм, т. е. анализировать их с помощью законов, свойственных более простым явлениям, или посредством изучения их отдельных частей. Система в состоянии хаоса может демонстрировать сложное поведение из-за простого нелинейного[14] взаимодействия всего нескольких компонент, а их взаимодействие в одном масштабе может вызывать сложное глобальное поведение в более крупном масштабе. В связи с этим можно говорить о невозможности формирования единственно верного прогноза развития системы, находящейся в состоянии хаоса, путем построения трендов и выявления причинно-следственных связей между историческими данными и их искомыми прогнозными значениями.

Таким образом, с одной стороны, будущее полностью определено прошлым; с другой — на практике малые неопределенности увеличиваются и, следовательно, поведение, допускающее краткосрочный прогноз, на долгий срок непредсказуемо. Этим, собственно, и определяется несбыточность средне- и долгосрочных прогнозов, построенных по принципам краткосрочных, а также невозможность установления средне- и долгосрочных целевых ориентиров для национальной экономики.

При рассмотрении ФЭС как сложной не детерминированной, а вероятностной системы сразу возникают проблемы поиска метода качественного анализа и прогнозирования динамики ее поведения.

Линейная теория устойчивости, не имея эффективного способа описания внутренних динамических переменных, характеризующих происходящие в системе процессы и стабилизирующих ее в целом, в данном случае не позволяет определить и оценить устойчивость динамической ФЭС. Альтернативой могут быть только методы системной динамики. В последние десятилетия разработаны различные научные подходы к анализу сложных динамических систем, в частности:

— интеллектуальный анализ крупномасштабных данных;
— анализ сети;
— моделирование сценариев;
— анализ чувствительности;
— неравновесная статистическая физика;
— нелинейная динамика и теория хаоса;
— теории систем и кибернетики;
— теория катастроф;
— теория самоорганизации;
— статистика экстремальных событий;
— теория критических явлений;
— агент-ориентированное моделирование.

Рассмотрим наиболее перспективные из них — теории хаоса, самоорганизации и сетей, а также агент-ориентированное моделирование.

ТЕОРИЯ САМООРГАНИЗАЦИИ

Проблему самоорганизации впервые начал разрабатывать немецкий физик-теоретик Г. Хакен[15], заметив, что при наличии достаточного числа элементов в результате их сложного взаимодействия на месте хаоса самопроизвольно рождается порядок. Г. Хакен назвал теорию самоорганизации синергетикой (теорией совместного

[14] *Нелинейность означает, что причины и следствия не пропорциональны друг другу.*

[15] *См.: Хакен Г. Синергетика: Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. — М.: Мир, 1985.*

действия). В соответствии с ней порядок в системах с взаимными связями между элементами возникает вокруг аттракторов[16], которые формируют поле, создающее и поддерживающее устойчивость системы.

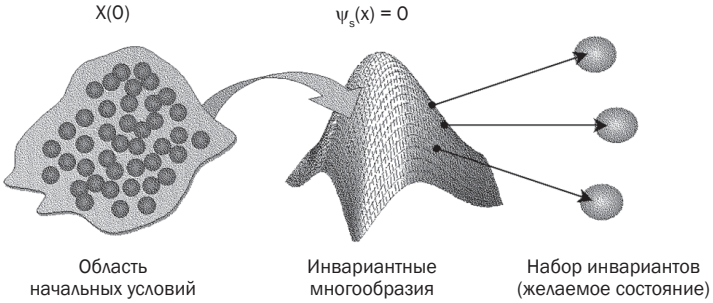
Успешная реализация целей управления системой, обладающей ограниченным числом степеней свободы, заключается в расширении фазового пространства исходного объекта. Следовательно, для синтеза эффективных систем управления следует предварительно тем или иным способом добавить достаточное для реализации целей число степеней свободы. Данное утверждение корреспондируется с законом кибернетики Эшби[17] (законом необходимого разнообразия).

Однако глобальная рыночная экономика обладает огромным числом степеней свободы со слабой координацией на микроуровне. Вследствие непрозрачности микрооснования, порождаемая взаимодействием элементов на данном уровне динамика оказывает существенное влияние на макроуровень. Таким образом, объектом управления в сложившихся условиях должна выступать редукция[18] избыточных по отношению к заданной управленческой цели (обеспечению устойчивости системы) степеней свободы. В результате должны остаться только те степени свободы, которые определяют формирование аттракторов, отражающих целевое состояние систем и обеспечивающих организованное, относительно устойчивое их поведение. Редукция степеней свободы в синергетически обусловленной системе должна проходить посредством построения между ее участниками определенных связей — инвариантных многообразий — и выбора желаемого набора инвариантов.

Формирование желаемых инвариантов и аттракторов — способ осуществления направленной самоорганизации систем (рис. 1).

Рисунок 1

Постановка проблемы синергетического синтеза систем



Источник: Синергетическая теория управления / А. А. Колесников, Г. Е. Веселов и др. — Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2011.

Таким образом, управление сложными экономическими системами необходимо строить на основе принципов самоорганизации. Особенности данного подхода применительно к проблеме системного синтеза состоят, во-первых, в кардинальном изменении методологии выработки стратегических целей и управленческих воздействий для их достижения; во-вторых, в абсолютно новом подходе к анализу процедур синтеза, учитывающих свойства нелинейных объектов; в-третьих, в формировании нового механизма аналитической генерации естественной совокупности отрицательных и положительных обратных связей[19], которые обеспечивают процессы направленной самоорганизации.

---

[16] *Аттрактор — некоторое конечное состояние системы, выражаемое компактным подмножеством ее фазового пространства, к которому она стремится в своем развитии при стремящемся к бесконечности времени, притягивая множество траекторий, формируемых совокупностью экзогенных и эндогенных факторов.*

[17] *См.: Эшби У. Р. Введение в кибернетику. — М.: Иностранная литература, 1959.*

[18] *Редукция — логико-методологический прием сведения сложного к простому.*

[19] *Отрицательные обратные связи обеспечивают возвращение системы в исходное состояние, т. е. подавление отклонений управляемого процесса, а положительные — усиливают отклонение регулируемой величины от исходного состояния, обеспечивая взаимную стимуляцию двух процессов.*

ТЕОРИИ ХАОСА И САМООРГАНИЗАЦИИ В АНАЛИЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Экономика как подсистема общества и его коммуникационных связей представляет собой классический пример хаоса и самоорганизованной критичности. Воспринимая ее как беспорядочную систему, ученые и политики пытаются наполнить ее смыслом путем установления весьма абстрактных и противоречивых рамок, ограничений и допущений. При этом линейные причинно-следственные подходы к пониманию экономической системы упрощают ее и отрывают теоретический базис от реально происходящих процессов. Изучение экономики с позиций хаоса и нелинейной динамики может коренным образом изменить методологию стратегического управления экономикой.

Создание стратегии в хаотической нелинейной системе должно основываться на анализе основных элементов, формирующих критичность: фазового пространства системы, ее формы и структуры. Учитывая самоподобие хаотических систем, можно говорить о ряде их потенциальных преимуществ, которые основаны на псевдослучайных последовательностях. Хаотичное состояние системы дает возможность построить достаточно простые, но при этом весьма емкие модели, которые позволяют не только записывать, хранить и извлекать информацию с помощью траекторий динамических систем, но и посредством оценивания данных траекторий и их силы моделировать их поведение.

С одной стороны, хаос накладывает определенные ограничения на возможность прогнозирования; с другой — обнаруживает причинные связи там, где раньше их никто не предполагал найти. При этом заложенный в нем детерминизм показывает, что в хаосе тоже есть некий порядок. В основе хаотического поведения лежат изящные геометрические структуры, позволяющие повысить предсказуемость многих случайных явлений.

Необходимо учитывать не только тип аттрактора и особенности его поведения, но и его притяжение — аттракцию, описываемую терминами «глубина» (сила) и «ширина» (вероятность достижения конкретного состояния в различных ситуациях) его впадины. Соответственно, глубокая, но узкая впадина может характеризовать состояние сильное, редко доступное; глубокая и широкая — интенсивное с высокой вероятностью его достижения в разных обстоятельствах; мелкая и широкая — часто встречающееся и не очень интенсивное; мелкая и узкая — сверхкраткосрочное, ощущаемое очень редко и не очень сильно[20].

Фазовое пространство можно зонировать по уровню устойчивости, выделив устойчивый центр и относительно неустойчивую среду и периферию. Подобное зонирование позволит не только определить общую динамику системы, но и оценить положение в ней агентов и ранжировать их по степени устойчивости.

Кроме того, необходимо учитывать траекторию и силу притяжения аттракторов, обуславливающие степень тяготения системы к тому или иному аттрактору (к примеру, с положительным или отрицательным экзогенным ростом). При этом на модели аттрактора можно тестировать различные эндогенные механизмы с целью выявления их влияния на устойчивость роста.

При формировании стратегии управления экономической системой в условиях приближения к фазовому переходу[21] необходимо ставить задачу не установления жесткого набора показателей устойчивости, а определения меры хаоса в системе, в частности посредством энтропии движения, а также силы притяжения аттрактора и динамики микроскопических флуктуаций, оценив размерность аттрактора и его тип. Собственно, стратегия должна не задавать рамки развития самой экономической системы, а учитывать ее способность к самоорганизации и порядку и стимулировать эти процессы.

---

[20] *См. подробнее: Синергетическая теория управления / А. А. Колесников, Г. Е. Веселов и др. — Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2011.*

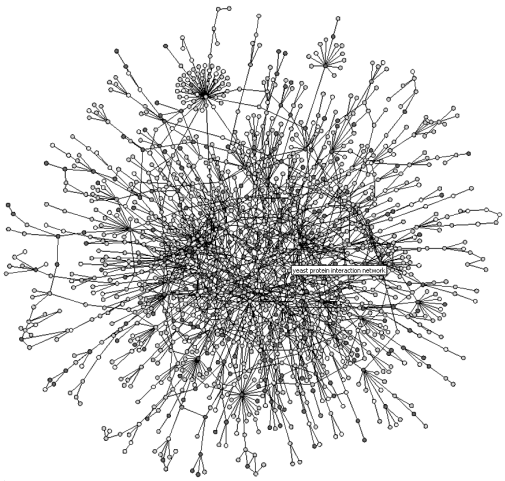
[21] *Фазовый переход — критическая точка, в которой устойчивое развитие, т. е. способность системы нивелировать случайные отклонения от основного тренда развития, сменяется неустойчивостью и возможностью реализации множества сценариев.*

ТЕОРИЯ СЕТЕЙ

Еще один относительно простой способ визуализации и анализа глобальных свойств ФЭС, в первую очередь потоков капитала, — использование теории сетей, согласно которой такая система в комплексе представляет собой сеть, состоящую из большого числа взаимосвязанных динамических единиц. Построенные на базе этой теории модели представляются в виде графов, узлы которых — динамические тела, к примеру страны, и связи между ними, например потоки капитала. При этом возникают структурные проблемы с определением топологии сложной архитектуры подобных сетей, выявлением объединяющих принципов, сегментов, которые лежат в их основе, а также с разработкой модели для имитации роста сетей и воспроизведения их структурных свойств. Немаловажно также определить подходы к изучению сложных сетей в динамике и возможности использования «обучения» при воздействии на сетевые процессы, просчитать вероятность возникновения кумулятивного эффекта при наличии большого количества динамических систем, взаимодействующих через сложную топологическую структуру сетевых связей (рис. 2).

Рисунок 2

Визуализированная сеть



Источник: Research scope: Complex systems / Neural networks & evolution / Bordalier Institute (http://www.bordalierinstitute.com/target1.html).

При изучении сетевой топологии необходимо учитывать:

— структурную роль сильной и слабой связи между динамическими единицами сети[22];

— особенности и методы кластеризации, а также модульную структуру сети, условия и пределы ее роста[23];

— пространственные ограничения на свойства сети и причины возникновения «заторов», приводящих к локальным и глобальным фазовым переходам[24];

---

[22] *См.: Boccaletti S., Latora V., Moreno Y., Chavez M., Hwang D.-U. Complex networks: Structure and dynamics. Physics Reports 424. 2006; Newman M. E. J. The Structure and Function of Complex Networks, SIAM Review Vol. 45, No. 2, 2003.*

[23] *См.: Fortunato S. Community detection in graphs. Physics Reports 486, 2010.*

[24] *См.: Carmi S., Wu Z., Lŕopez E., Havlin S., Stanley H. E. Transport between multiple users in complex networks. The European Physical Journal B 57, 2007; Garas A., Argyrakis P., Havlin S. The structural role of weak and strong links in a financial market network. The European Physical Journal B 63, 2008; Jahnke L., Kantelhardt J. W., Berkovits R., Havlin S. Wave Localization in Complex Networks with High Clustering. Physical Review Letters PRL 101, 175702, 2008.*

— коллективное и однородное поведение агентов как признак скорого краха системы;

— дифференцированные последствия изменения структуры сети вследствие изменения ядра системы (коры) или ее менее значимых слоев[25].

При этом в целях снижения уязвимости сложной динамической сети перед негативными событиями нужно обеспечить следующие условия, которыми имеет смысл пользоваться адаптивно, в зависимости от состояния системы:

- Структура сети должна иметь способность при необходимости раскладываться на несколько слабо связанных (даже несвязанных) подсетей.
- Структура сети должна иметь возможность улучшаться за счет дублирования, т. е. предоставления альтернативы, в результате чего критическое возмущение системы или отказ каскадов по ней (или большей ее части) возникнет только в том случае, если несколько узлов все-таки окажутся незащищенными и будут передавать возмущение далее.
- Слишком большое количество взаимосвязей может быть вредно, поскольку в этом случае формируется «инфраструктура» для широкого распространения неожиданных проблем по сети, следовательно, целесообразно ограничить степень связности и размер сети.
- Можно ввести брандмауэры — несколько сетей, каждая из которых характеризуется сильной связью, тогда как связи между самими сетями слабые. Данный прием позволяет предотвратить распространение проблем по всей системе с помощью стратегии отключения.
- Неоднородность узлов, связей между узлами (с точки зрения принципов построения и функционирования стратегий), как правило, увеличивает системную надежность и устойчивость.
- От возможности быстро реагировать на возмущения в сети зависит количество необходимых ресурсов и стратегия их распространения. В случае значительных задержек сила распространения каскада вряд ли может быть смягчена, даже при направлении в этот узел большого количества ресурсов.
- Умеренные колебания могут быть полезны в нивелировании или даже устранении потенциально вредных корреляций в системе. Они могут быть созданы эндогенно участниками системы, однако следует отметить, что подобные колебания могут привести к критическим возмущениям системы.
- Введение законов сохранения системы может способствовать снижению волатильности посредством уменьшения вероятностей событий, вызывающих системные риски.

АГЕНТ-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ МОДЕЛИ

В условиях возрастающей сложности и неустойчивости экономики агент-ориентированные модели (agent-based model — ABM) — перспективная альтернатива текущим макроэкономическим методам, в которых доминируют динамические стохастические модели общего равновесия (dynamic stochastic general equilibrium modeling — DSGE). Неудачи в прогнозировании поведения ФЭС со сложной динамикой посредством DSGE-моделей обычно списывают на игнорирование данными моделями взаимодействия гетерогенных агентов. Основа ABM, напротив, — компьютерное моделирование и исследование динамических экономических систем, представленных виртуальными мирами взаимодействующих агентов.

По нашему мнению, в настоящее время для прогнозирования вариантов развития мировой экономической системы наиболее эффективны как раз методы агентного моделирования. С их помощью можно строить модели исходя из реалистичных (основанных на эмпирических и экспериментальных наблюдениях) предпосылок о поведении и взаимодействиях агентов системы.

---

[25] *См.: Caldarelli G., Capocci A., Garlaschelli D. A self-organized model for network evolution. The European Physical Journal B 64, 2008.*

При этом агенты могут различаться по типу принимаемых решений, формам социального поведения и пр. Кроме того, данный тип моделей позволяет строить иерархические конструкции экономики, разноуровневые и содержащие различные группы агентов, взаимодействующих на разном уровне обобщения.

АВМ демонстрируют роль микроагентов и их локального взаимодействия в формировании глобальных закономерностей, таких как занятость и темпы роста, распределение доходов, рыночных институтов и пр. При этом можно сформировать сложную виртуальную систему взаимосвязанных условий поведения экономических агентов, моделей их взаимодействия и общих закономерностей.

Использование АВМ позволяет проводить сравнительный анализ последствий альтернативных вариантов политики, структурных, институциональных и поведенческих изменений в достаточно уникальных условиях конкретной экономической среды. В отличие от неоклассических моделей, основанных на принципах абсолютной рациональности и репрезентативности агентов, в агент-ориентированном моделировании учитывается ограниченная рациональность и гетерогенность агентов, их непосредственное взаимодействие и эндогенная неравновесная динамика.

Так, агенты могут менять свое поведение на основе предыдущего опыта, и процесс обучения может быть откалиброван в соответствии с наблюдаемыми результатами в реальном мире. АВМ сочетает в себе аспекты эволюционной игры и теории культурной эволюции, убеждения, предпочтения, поведение и взаимодействие агентов, при этом она может варьироваться эндогенно с течением времени и позволяет агентам участвовать в гибкой социальной коммуникации. Однако самое главное преимущество данной модели — относительная автономия агентов, что обуславливает способность АВМ к самоуправлению.

При этом исследователь может получить модель, описывающую влияние коллективной динамики на экономику различных стран, частично абстрагируясь при этом от исторических данных для построения сценариев развития системы; учесть фактор времени и ряд иных неопределимых переменных.

В последнее время на базе агентных моделей получены некоторые результаты, поставившие под сомнение положения классической теории. Так, в одних работах (Marchesi, Setzu, Chen, Chie, 2008) показано, что налог Тобина не способен, как предполагалось ранее, стабилизировать валютный и финансовый рынки и уменьшить спекуляцию. Построенные другими исследователями (Dawid, Gemkow, Harting, Dosi et al., 2008) модели для оценки влияния альтернативных сценариев развития научного знания и технологий на темпы экономического роста демонстрируют, например, что патенты способствуют повышению безработицы, а возможность заимствования технологий ускоряет рост ВВП.

Достаточно интересной является модель С. Кинселлы (Kinsella, Greiff, Edward, Nell, 2010), в которой используется макроэкономический подход для оценки монетарной экономики. При этом предполагается, что индивидуальное поведение агентов непредсказуемо, но сами агенты следуют простым правилам при принятии ими управленческих решений.

В подходе С. Кинселлы моделируется динамика четырехсекторной (домохозяйства, фирмы, банки и правительство) макроэкономической системы локально взаимодействующих гетерогенных агентов и воспроизводятся основные реально наблюдаемые стилизованные факты социально-экономических систем, включая распределение доходов или богатства, бизнес-циклы и другие эмпирические распределения с тяжелыми хвостами.

На базе модели Кинселы была апробирована возможность выявления влияния межстрановых потоков капитала, факторов экономического роста, перераспределительных функций государства на формирование и распределение богатства в системе экономических агентов — развитых и развивающихся стран[26].

---

[26] *См.: Каурова Н. Н. Новые подходы к моделированию системы мировых потоков капитала / Московский оценщик (http://www.moo-msk.ru/upload/iblock/dba/1-68.pdf).*

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ

Применение указанных методов для анализа экономических систем позволит лучше оценить их чувствительность или надежность, а также продемонстрировать, что сложные динамические системы несут не только угрозы, неустойчивую динамику и неопределенность, а, напротив, наделены рядом положительных свойств, которые могут быть использованы в обеспечении эффективного развития экономики. Это, в свою очередь, может привести к качественной положительной перестройке всей мировой ФЭС.

Таким образом, оценка устойчивости требует проведения весьма сложной аналитической процедуры, опирающейся больше на статистические и геометрические свойства системы, чем на прогнозы, граничащие с предсказаниями. Кроме того, принято считать, что природа хаоса исключает возможность управлять им. Современные экономисты и политики зачастую ошибочно боятся его присутствия в ФЭС. В реальности неустойчивость траекторий хаотических систем делает их чрезвычайно чувствительными к управлению. Они демонстрируют одновременно хорошую управляемость и удивительную пластичность: чутко реагируют на внешние воздействия, при этом сохраняя тип движения. Именно комбинация управляемости и пластичности, по мнению многих исследователей, — причина, к примеру, того, что сердце, благодаря хаотическому характеру сердечного ритма, гибко реагирует на изменение физических и эмоциональных нагрузок, демонстрируя запас динамической прочности.

Плохо предсказуемое и неконтролируемое поведение сложных систем, в частности финансово-экономических, в настоящее время бросает вызов общепринятому образу мышления. Основанные на ошибочной теоретической концепции, которая рассматривает ФЭС исключительно как линейную с большим числом рациональных агентов, редукционистские управленческие решения и действия многих политиков и экономистов — постоянный источник роста энтропии. Это приближает ФЭС к точке критической неустойчивости (фазовому переходу), в которой система перестраивается из одной определенности в другую, выбрав один из множества возможных путей развития, предсказать который невозможно.

Применять к сложным динамическим системам, находящимся в подобном состоянии, жесткие методы управления недопустимо, поскольку это может усилить их неустойчивость. На практике наблюдается другая тенденция — повышение роли государства и его регуляторных мер в борьбе с кризисными проявлениями. Однако даже небольшие изменения системы вследствие применения тех или иных мер в средне- и долгосрочном периоде могут привести к заметным переменам. Учитывая отсутствие прогнозных методов и имитационных моделей, вместо ожидаемого положительного результата можно получить повышение уязвимости и неустойчивости всей мировой ФЭС.

Происходящие в последнее время финансово-экономические и общественные кризисы — свидетельство того, что лица, принимающие решения, недостаточно хорошо понимают системную динамику, а это приводит к серьезным ошибкам управления. При этом ошибочные регуляторные воздействия при хаотической динамике экспоненциально накапливаются в системе, в результате с течением времени любое, даже самое малое воздействие быстро растет и достигает пределов предсказуемости[27]. Экспоненциальное накопление ошибок снижает достоверность средне- и долгосрочных прогнозов, в особенности основанных на исторических данных в замкнутой форме (без учета фазового пространства).

При этом, с одной стороны, система может никак не реагировать на существенные изменения в сетевом взаимодействии и не проявить подобных эффектов (что соответствует принципу Ле Шателье, согласно которому система стремится противодействовать внешним попыткам контроля). Однако, с другой стороны, если система близка к критической точке, даже небольшие изменения могут вызвать внезапную трансформацию (переход, катастрофу). Конечно, необходимо помнить про некоторые ранние сигналы

---

[27] *Это одно из основных свойств хаоса, отмеченное Н. С. Крыловым и изученное Я. Г. Синаем. См.: Синай Я. Г. Случайность неслучайного // Природа. — 1981. — № 3.*

предупреждения о таких критических переходах[28], такие как феномен медленной релаксации, свидетельствующий о необходимости большего количества времени для устранения возмущений в системе и обеспечения ее устойчивости, а также критические флуктуации, которые обычно выявляются тяжелыми хвостами распределения.

Кроме того, нельзя не отметить также роль неприводимых случайностей, т. е. степеней неопределенности или возмущений, а также задержек, которые могут привести к нестабильному поведению системы и являются типичной проблемой и причиной отказа системы управления[29]. Наконец, существует проблема «неизвестные неизвестные»[30], т. е. скрытые факторы, которые влияют на поведение системы, но пока не выявлены. Они, к примеру, могут создать структурные неустойчивости[31], проявляющиеся в экономике возникновением инноваций и новых продуктов, технологий и пр.

При этом все качественные и количественные характеристики ФЭС после выхода ее на точку бифуркации будут обречены на принципиальное изменение, приводящее к изменению сущности самой системы, при котором прежний, предсказуемый путь ее развития невозможен.

Таким образом, переживаемая нами повышенная энтропия и хаотичное поведение современной мировой ФЭС — следствие адаптации последней к возрастающей сложности мировых финансово-экономических рынков, изменяющимся нагрузкам и растущему регуляторному давлению извне в целях обеспечения динамической прочности данной системы.

Проводимые в последнее время антикризисные программы и мероприятия не только не учитывают особенности поведения сложных динамических систем — национальных и мировых финансово-экономических рынков, в средне- и долгосрочной перспективе они лишь усиливают общую энтропию системы и стимулируют ее выход из состояния сложной динамики, что влечет еще большую угрозу для ее устойчивости.

При проведении национальной и международной антикризисной политики необходимо учитывать, что для получения требуемого результата в сложной динамической ФЭС достаточно одного или нескольких малозаметных, незначительных возмущений ее траектории. Через некоторое время накопление и экспоненциальное усиление малых возмущений приведет к достаточно сильной коррекции траектории развития. Конечно, особую роль играет не только сила направленных на систему возмущений, но и их правильный выбор.

Нельзя однозначно отрицать применяемые в настоящее время к сложным динамическим ФЭС классические централизованные управленческие подходы, которые имеют ряд положительных черт, например способность к быстрой крупномасштабной координации и высокую скорость взаимодействия элементов системы даже с самыми удаленными ее частями. Однако недостатки, заключающиеся в неустойчивости централизованной системы управления вследствие ее критического размера и проявляющиеся в большей уязвимости сети и вероятности ее информационной перегрузки, риске выбора неверных параметров контроля и задержек обратной связи в адаптивном управлении, намного более существенны.

В настоящее время в противовес централизованным структурам управления разработан ряд управленческих подходов, которые основаны на децентрализованной стратегии координации, позволяющей приспосабливать гибкую настройку системы к локальным условиям. Из-за большей устойчивости к возмущениям децентрализованные подходы управления могут работать значительно лучше в сложных системах с разнородными элементами, высокой степенью колебаний и краткосрочной предсказуемостью. Для реализации децентрализованного подхода необходим набор норм, стандартов и правил.

---

[28] *См.: Scheffer M., Bascompte J., Brock W. A., Brovkin V., Carpenter S. R., Dakos V., Held H., van Nes E. H., Rietkerk M., Sugihara G. Early-warning signals for critical transitions. Nature 461, 2009.*

[29] *См.: Michiels W., Niculescu S.-I. Stability and Stabilization of Time-Delay Systems. SIAM Society for Industrial and Applied Mathematics, Philadelphia, 2007.*

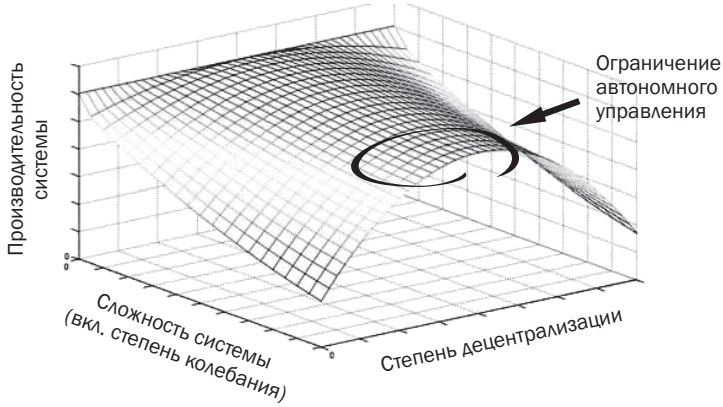
[30] *См.: Taleb N. N. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. Random House. 2007.*

[31] *См.: Nicolis G., Prigogine I. Self-Organization in Nonequilibrium Systems. Wiley, New York. 1977.*

Пример развития экосистем демонстрирует, что сетевая система может иметь высокую степень надежности без централизованного контроля. Надежность требует лишь правил взаимодействия, которые могут быть реализованы, например, в социальных нормах, законах, технологических мерах и др., в зависимости от системы.

Рисунок 3

Производительность системы в условиях централизации и децентрализации



Источник: Windt K., Philipp T., Boese F. Complexity cube for the characterization of complex production systems. International Journal of Computer Integrated Manufacturing 21 (2). 2007.

Верный подход к управлению сложными системами — поддержка и укрепление самоорганизации и самоконтроля системы при одновременном формировании ее дизайна. Координация и сотрудничество в сложной системе формируются сами по себе. Поэтому управленческое воздействие должно основываться на правилах, не регламентирующих жестко поведение отдельных элементов системы, а определяющих параметры, которые обеспечивают системе достаточное количество степеней свободы для самоорганизации.

С одной стороны, управление посредством централизованной модели уже практически невозможно или слишком дорого в реализации. С другой — переход управленческой парадигмы к более гибким, подвижным, адаптивным системам может быть затянут. Поэтому в настоящее время основная задача — это поиск оптимального сочетания централизованного и децентрализованного подходов.

В любом случае управление сложностью не должно строиться на жестких принципах и догмах, а должно иметь более гибкую и динамичную организацию, позволяющую обеспечивать в средне- и долгосрочной перспективе устойчивость развития системы во всевозрастающей неопределенности и системной динамике. Этого можно достичь только посредством трансформации управленческой модели, придания ей большей гибкости благодаря вертикально интегрированным нормам и правилам и их критическим значениям, дающим сложной системе большую свободу для самоорганизации.

Таким образом, управление устойчивостью ФЭС должно заключаться в обеспечении направленной самоорганизации и динамической декомпозиции целевых ориентиров для перехода от непредсказуемого к направленному желаемому поведению системы (движению) на аттракторе (или вдоль желаемых инвариантных многообразий), динамика которого передается всем другим переменным системы.

Для оказания поддержки лицам, принимающим решения, необходимо разработать методологию, адекватную сложности современных ФЭС. Усилия современной экономической науки должны быть направлены на преодоление разрыва между существующими финансово-экономическими и общественными проблемами и применяемыми к их оценке подходами, позволяющими не искать решение для возникшей проблемы, а предупреждать ее возникновение.

Библиография

1. Кратчфилд, Дж. П., Фармер, Д. Дж., Паккард, Н. Х., Шоу, Р. С. Хаос // В мире науки. — 1987. — № 2.
2. Синай, Я. Г. Случайность неслучайного // Природа. — 1981. — № 3.
3. Синергетическая теория управления / А. А. Колесников, Г. Е. Веселов и др. — Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2011.
4. Хакен, Г. Синергетика: Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах. — М.: Мир, 1985.
5. Эшби, У. Р. Введение в кибернетику. — М.: Иностранная литература, 1959.
6. Arnol'd, V. I., Wassermann, G. S., Thomas, R. K. Catastrophe Theory. Springer, Berlin. 2004.
7. Barrat, A., Barth´elemy, M., Vespignani, A. Dynamical Processes on Complex Networks. Cambridge University, Cambridge. 2008.
8. Boccaletti, S., Latora, V., Moreno, Y., Chavez, M., Hwang, D.-U. Complex networks: Structure and dynamics. Physics Reports 424. 2006.
9. Caldarelli, G., Capocci, A., Garlaschelli, D. A self-organized model for network evolution. The European Physical Journal B 64, 2008.
10. Carmi, S., Wu, Z., Lopez, E., Havlin, S., Stanley, H. E. Transport between multiple users in complex networks. The European Physical Journal B 57, 2007.
11. Carrington, P. J., Scott, J., Wassermann, S. Models and Methods in Social Network Analysis. Cambridge University, New York. 2005.
12. Colander, D., ed. The Complexity Vision and the Teaching of Economics. Elgar, Cheltenham, UK, 2000.
13. Davidson, P. A. Turbulence. Cambridge University, Cambridge. 2004.
14. Dorner, D. The Logic Of Failure: Recognizing and Avoiding Error in Complex Situations. Basic, New York. 1997.
15. Garas, A., Argyrakis, P., Havlin, S. The structural role of weak and strong links in a financial market network. The European Physical Journal B 63, 2008.
16. Gladwell, M. The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference. Back Bay. 2002.
17. Farmer, R. Macroeconomics of Self-fulfilling Prophecies. MIT Press, 1999.
18. Fortunato, S. Community detection in graphs. Physics Reports 486, 2010.
19. Haken, H. Synergetics: Introduction and Advanced Topics. Springer, Berlin, 2004.
20. Helbing, D. Systemic risks in society and economics, International Risk Governance Council (irgc), 2010.
21. Helbing, D., Buzna, L., Peters, K. D. Efficient response to cascading disaster spreading. Physical Review E 75, 2007.
22. Jackson, M. O. Social and Economic Networks. Princeton University, Princeton, NJ. 2008.
23. Jahnke, L., Kantelhardt, J. W., Berkovits, R., Havlin, S. Wave Localization in Complex Networks with High Clustering. Physical Review Letters PRL 101, 175702, 2008.
24. Jensen, H. J. Self-Organized Criticality: Emergent Complex Behavior in Physical and Biological Systems. Cambridge University, Cambridge, 1998.
25. Kampen van, N. G. Stochastic Processes in Physics and Chemistry. North-Holland, Amsterdam. 2007.
26. Krugman, P. The Self-Organizing Economy. Blackwell, Malden, MA, 1996.
27. Lorenz, H. W. Nonlinear Dynamical Equations and Chaotic Economy. Springer, Berlin, 1993.
28. Lorenz, J., Battiston, S., Schweitzer, F. Systemic risk in a unifying framework for cascading processes on networks. The European Physical Journal B 71(4), 2009.
29. Michiels, W., Niculescu, S.-I. Stability and Stabilization of Time-Delay Systems. SIAM Society for Industrial and Applied Mathematics, Philadelphia, 2007.
30. Nicolis, G., Prigogine, I. Self-Organization in Nonequilibrium Systems. Wiley, New York. 1977.
31. Newman, M. E. J. The Structure and Function of Complex Networks, SIAM Review Vol. 45, No. 2, 2003.
32. Newman, M., Barabasi, A.-L., Watts, D. J., eds. The Structure and Dynamics of Networks. Princeton University, Princeton, NJ. 2006.
33. Pyka, A., Scharnhorst, A., eds. Innovation Networks. Springer, Berlin. 2009.
34. Saichev, A., Malevergne, Y., Sornette, D. Theory of Zipf's Law and Beyond. Springer, Berlin. 2010.
35. Schroeder, M. Fractals, Chaos, Power Laws. Dover. 2009.
36. Schuster, H. G., Just, W. Deterministic Chaos. Wiley-VCH, Weinheim. 2005.
37. Scheffer, M., Bascompte, J., Brock, W. A., Brovkin, V., Carpenter, S. R., Dakos, V., Held, H., van Nes, E. H., Rietkerk, M., Sugihara, G. Early-warning signals for critical transitions. Nature 461, 2009.
38. Stanley, H. E. Introduction to Phase Transitions and Critical Phenomena. Oxford University. 1987.
39. Sterman, J. D. Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World. McGraw Hill, 2000.
40. Taleb, N. N. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. Random House. 2007.
41. Windt, K., Philipp, T., Boese, F. Complexity cube for the characterization of complex production systems. International Journal of Computer Integrated Manufacturing 21 (2). 2007.

Ключевые слова:
собственность на землю;
право владения, пользования и распоряжения землей;
земельная рента; дифференциальная рента;
абсолютная рента; земельный налог

***О. А. Николайчук**, д. э. н.,*
проф., зав. кафедрой
«Экономическая теория» ГУМФ
*(**e-mail: 18111959@mail.ru**)*

Отношения собственности и земельная рента

Решение проблемы экономической эффективности использования земель зависит от отношений собственности, которые определяют принадлежность и цели потребления благ природы, внося в хозяйственную жизнь общества определенные правила поведения действующих экономических агентов рынка — индивидов, фирм, государства, общественных органов.

Каждый экономический агент может обладать определенными правами на те или иные действия с природными ресурсами. Совокупность всех прав, возникающих по поводу конкретных земельных площадей, и составляет отношения собственности. Сегодня вопрос о собственности на землю решен, и нет смысла приводить доказательства за или против частной собственности и обсуждать, какая из них — частная или государственная — более эффективна[1]. Сторонники теории прав собственности считают подобную постановку вопроса в принципе устаревшей.

Собственность трактуется ими как «пучок» (набор) прав, которые обычно распределены в одинаковых пропорциях между различными лицами. Согласно ставшей хрестоматийной классификации английского юриста А. Оноре, собственность распадается на 11 основных правомочий (у других авторов встречается еще большее число слагаемых). Из них институциональная теория называет четыре основных права:

— на исключение из доступа к ресурсу других агентов;
— на использование ресурсов;
— на получение от ресурса дохода;
— на передачу всех предыдущих правомочий.

Каждое право означает возможность допускать к объекту собственности одних лиц и исключать других. О полной частной собственности можно говорить лишь тогда, когда все эти права находятся у одного лица, что в современной смешанной экономике редкое исключение, а не правило.

---

[1] *К 2002 г. 113 млн га сельскохозяйственных угодий находилось в частной собственности; почти 6 млн га использовалось на правах собственности крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами, садоводами и другими гражданами — землепользователями; более 6 млн га было в собственности юридических лиц. Вместе с тем большая часть земель сельскохозяйственного назначения (280,5 млн га) находится в государственной или муниципальной собственности. См.: Пешехонов В. А., Пащенко А. И. Экономика аграрного сектора. — СПб.: ОЦиЭМ, 2000. — С. 115.*

Такое полное определение «пучка» правомочий говорит об огромном числе возможных комбинаций. Считается, что число содержательных вариантов имущественных прав достигает 1,5 тыс.[2] По мнению институционалистов, вопрос о том, кто является собственником, менее важен, чем вопрос о спецификации (уточнении границ) прав собственности.

СПЕЦИФИКАЦИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Уточнение прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Специфицировать право собственности — значит точно определить не только ее субъект, но и объект, а также способ наделения ею.

В институциональной теории общепринят тезис о том, что спецификация прав собственности не может быть бесплатной. Факт обретения частной собственности на землю в России в результате приватизации не может не налагать отпечаток на сокращение «пучка». Коль скоро теория прав собственности исходит из базового представления, что любой акт обмена, по существу, есть обмен «пучками» правомочий[3], и экономические агенты не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют, то передать меньше вполне возможно.

Российское государство в момент передачи земли в частную собственность открыто искало эффективного собственника, новые источники пополнения госбюджета. С точки зрения общества, переход прав собственности в определенном наборе в частные руки — правило игры на рынке, которое упорядочивает отношения между отдельными агентами. С точки зрения индивидуальных агентов, права собственности предстают как «пучки» правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться: одна часть правомочий принадлежит одному человеку, другая — другому, и т. д. Права собственности определяют поведение собственника: одни способы действий они поощряют, другие подавляют (через запреты либо повышение издержек) и таким образом влияют на выбор индивидов. По сути, мы имеем дело с неполной спецификацией, трактуемой как размывание прав собственности.

Размывание прав собственности может происходить потому, что они неточно установлены и плохо защищены либо подпадают под разного рода ограничения, главным образом со стороны государства. Поскольку любые ограничения перестраивают ожидания экономического агента, снижают для него ценность ресурса и меняют условия обмена, действия государства оказываются у теоретиков прав собственности под априорным подозрением. Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Так, собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны.

Подход к собственности как к сложным отношениям, элементы которых комбинируются и рекомбинируются[4], позволяет понять реальный процесс обобществления производства, в ходе которого права собственности на один и тот же объект распределяются между субъектами, а они (каждый на своем уровне и в соответствии со своей компетенцией) принимают наиболее эффективные решения. Это касается и государственной, и частной собственности. Все чаще для описания сложившихся на предприятиях отношений собственности используются термины «рекомбинированная» (Д. Старк) или «переплетенная» (Б. Шаванс) собственность. Под рекомбинированной

---

[2] *См.: Колованги П. М. Собственность на землю в России. История и современность. — СПб.: Знание, 2003. — С. 328.*

[3] *Собственность обладает свойствами дробимости и консолидации. Некоторые права выделяются из «пучка» и передаются другим агентам. Каждое из 11 прав может быть передано и востребовано, продано и приобретено.*

[4] *См.: Старк Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма // Вопросы экономики. — 1996. — № 6. — С. 13–16.*

собственностью понимаются несовпадение законодательно закрепленных и реальных прав собственности, размытость механизма контроля и организационных границ предприятий. Термин «переплетенная собственность» обращает внимание на тот факт, что помимо законодательно закрепленных обладателей права владения — администрации и внешних инвесторов контроль за функционированием предприятия осуществляют его смежники, сбытовые фирмы и потребители.

В некоторых странах с развитой рыночной экономикой частная собственность на землю в определенной мере контролируется и «направляется» государством. Так, например, право суверена подконтрольно государственным органам. Земли сельскохозяйственного назначения, например, могут быть проданы не любому желающему, а только лицам с соответствующей подготовкой и квалификацией, и их запрещено передавать в другую категорию пользования и ухудшать их бонитет. С участием государства реализуются другие права частной собственности: запрет на нанесение вреда окружающей среде, защита от вреда со стороны внешней среды, восстановление нарушенных правомочий[5].

В России частная собственность на землю возникала с большими трудностями. Она реализовалась как ограниченная, подконтрольная государству. В начале XXI в. происходит модификация выбора форм землепользования в условиях так называемой «деколлективизации» путем кооперирования собственников земельных паев и долей, а также создания кооперативов с совместной собственностью. В этом состоит особенность возрождения современной кооперации.

Дробимость прав собственности позволяет решить проблему присвоения земельной ренты. Проблема состоит в том, что, с одной стороны, собственник должен быть ответственен за результаты эксплуатации земли. И все плоды хозяйствования на ней должны принадлежать ему. Земельная рента есть экономическая форма реализации его земельной собственности. Если владелец земли не будет присваивать себе ренту, то институт частной собственности окажется чисто формальным явлением, а стимулы для сохранения и улучшения угодий исчезнут. С другой стороны, земля не создана трудом, является общим достоянием народа и в настоящем, и в будущем. На этом основании общество вправе предполагать, что рента принадлежит ему. Этот аргумент усиливает зависимость производительности земли от внешних для собственников факторов, таких как рост численности населения, научно-технический прогресс и повышение уровня экономического развития, а значит, позволяет сделать выводы о принципиально важной роли государства в современном рыночном хозяйстве[6]. Интересный парадокс: для того чтобы частнособственническая система эффективно развивалась, необходимо сильное государство, которое могло бы уверенно специфицировать и защищать права собственности.

Таким образом, если рассматривать триаду юридических прав собственности (владение, пользование и распоряжение), зафиксированную в ГК РФ, с точки зрения возможности вмешательства государства в управление экономическими процессами, изъятия земельной ренты, то можно утверждать, что государство может ограничивать права собственников в пользовании или распоряжении землей.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ НАЛОГ И РЕНТА

Ограничить право пользования и распоряжения землей можно путем введения либо земельного налога на переход права собственности (тем самым ограничивается право распоряжения, а значит, изымается будущая земельная рента), либо единого земельного налога (в этом случае ограничивается право пользования землей через изъятие сегодняшней ренты с земли, полученной бесплатно). Точка зрения на введение единого земельного налога не нова, она была высказана в конце XIX в. экономистом Г. Джорджем.

---

[5] *См.: Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. — СПб.: Экономическая школа, 1995. — С. 32, 34, 36.*

[6] *См.: Канов В. И. Собственность на землю и рента // Проблемы собственности на природные ресурсы. — Новосибирск: Изд-во СО РАН, 1999. — С. 35–38.*

В современных условиях необходимо определиться, какое право и почему можно и нужно ограничить. Почему же законодательно закрепленная структура собственности не соответствует реальной ситуации, где право пользования и распоряжения должно быть распределено между несколькими экономическими субъектами? Ответ на этот вопрос предложен основоположниками теории прав собственности Р. Коузом в знаменитой статье «Проблема социальных издержек» (1960) и А. Алчианом через анализ трансакционных издержек. Теорема Коуза (открытая Р. Коузом, но сформулированная Дж. Стиглером) гласит, что только при отсутствии трансакционных издержек окончательное распределение ресурсов не зависит от первоначального распределения прав собственности[7].

В рыночной экономике, как известно, издержки фирмы делятся на три группы: трансформационные, организационные и трансакционные.

Трансформационные — издержки по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства. Рента относится к ним.

Организационные — издержки по обеспечению контроля и распределения ресурсов внутри организации, а также по минимизации оппортунистического поведения внутри организации.

Трансакционные — все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий собственности. Инфорсмент — принуждение к выполнению требований — наиболее слабое звено в системе защиты прав собственности.

Одновременно право пользования и право распоряжения ограничить нельзя, нужно выбрать одно из них. В рыночных условиях нашей страны изымать ренту в момент перехода прав собственности (будущую ренту) — значит упускать существующую ренту, т. к. переход права может не происходить многие годы. Ограничиться изъятием налога на переход прав собственности на землю нельзя еще и потому, что сельскохозяйственные земли менее привлекательны и менее ликвидны ввиду низкого спроса на них и, следовательно, низких цен, включающих, по всей вероятности, только дифференциальную ренту второго вида (ДР2). На наш взгляд, разумнее ограничивать право пользования и изымать имеющуюся дифференциальную ренту первого вида (ДР1) в связи с тем, что переход права собственности на землю осуществлялся на безвозмездной основе, а значит, государство имеет все основания для получения дохода в виде данной ренты. Как известно, рента первого вида зависит от плодородия и местоположения земельных участков, а второго вида получается с интенсивно обрабатываемых земель. Таким образом, ДР1 — заслуга в основном природы[8], тогда как ДР2 — землепользователя, а значит, по праву должна принадлежать ему.

Институциональный анализ отношений помогает выявить и определить достаточно сложную систему их субъектов и объектов, осуществить их персонификацию через экономико-правовые институты. Для современной практики землевладения это важно.

Рассматривая проблему образования земельной ренты на замыкающих участках земли, нельзя обойти вопрос образования абсолютной ренты.

Первая дискуссия, посвященная рентным отношениям, велась в нашей стране в 1924–1926 гг. Экономисты леворадикального направления утверждали, что проведенная национализация земли означала и ликвидацию всех видов ренты. Противоположной точки зрения придерживались экономисты-прагматики, полагавшие, что национализация земли, по сути, не внесла принципиальных изменений в характер рентных отношений. По их мнению, в СССР продолжала существовать не только дифференциальная, но и абсолютная рента, которую они считали «вечной» категорией.

В 1970-е гг. во второй дискуссии по этой проблеме участвовали экономисты не только СССР, но и других социалистических стран. Например, Л. Любошиц считал, что частная

---

[7] *См.: Coase R. The Problem of Social Cost //Journal of Law and Economics. V. 3. — 1960. — No. 1.*

[8] *Мы ни в коем случае не умаляем значения труда в создании дифференциальной ренты первого вида. Но его доля в величине ренты неизмеримо меньше доли стоимости, создаваемой трудом с использованием исключительных природных особенностей земельных участков (лучших по плодородию и местоположению).*

собственность на землю — непосредственная активная причина существования абсолютной ренты, а более низкое органическое строение капитала — ее источник[9]. А. Мамалуй источником абсолютной ренты считал прибавочную стоимость, которая создана трудом рабочих, занятых в сельском хозяйстве. Часть этой прибавочной стоимости — разница между индивидуальной и общественной ценой производства сельскохозяйственных продуктов — служит источником дифференциальной ренты, другая же часть ее — излишек стоимости сельскохозяйственных продуктов над их общественной ценой производства — источником абсолютной ренты[10]. Е. Соллертинская в своем исследовании писала, что масса абсолютной ренты равна разности между стоимостью и общественной ценой производства продукции сельского хозяйства. Для анализа абсолютной ренты в современных условиях необходимо решить два вопроса: во-первых, производится ли в современном хозяйстве этот избыток стоимости над ценой производства; во-вторых, может ли фермер при всех условиях реализовать этот избыток[11]. Т. Минков определял три условия существования абсолютной ренты: более высокая по сравнению с ценой производства стоимость земледельческих товаров; действие закона средней прибыли; наличие монополии частной собственности на землю, обуславливающей превышение рыночных цен над ценой производства земледельческих товаров. Он же выделял два фактора снижения абсолютной ренты: технический прогресс в земледелии, повышение органического строения капитала; неэквивалентный обмен между земледелием и промышленностью, в результате чего цены на земледельческие товары падают ниже их стоимости[12].

Обсуждение проблемы абсолютной ренты российскими экономистами не прекращается и сегодня. Доводы в пользу ее взимания сводятся к тому, что в придачу к сравнительной ценности, порождающей дифференциальную ренту, земля и природные ресурсы имеют и абсолютную ценность — источник образования абсолютной ренты. Очевидно, государство как собственник природных ресурсов может облагать налогом право пользования принадлежащими обществу ресурсами по ставкам, диктуемым его финансовыми потребностями. Однако при этом нельзя забывать, что объект налогообложения при изъятии абсолютной ренты — прибыль сырьевых предприятий. Поэтому взимание ее ведет к росту цены производства, рыночных цен на сырье и способствует банкротству предприятий, добывающих сырье в замыкающих условиях. Это противоречит сути рентного налогообложения.

Дискуссия вокруг абсолютной ренты обусловлена тем, что попытки вывести ее из различий в органическом строении капитала в промышленности и в сельском хозяйстве (по сути, выравнивание в современных условиях органического строения капитала в различных отраслях), следуя указаниям К. Маркса, оказались безуспешными. Отечественные экономисты теперь почти единодушны во мнении, что абсолютная рента не может быть формой реализации земельной собственности, о чем мы уже писали[13].

По мнению Н. Светлова, ответить на вопрос о ее существовании можно путем моделирования реализации прав собственности на землю в экономике. В модели принято, что собственники капитала арендуют землю, а собственники земли максимизируют массу арендных платежей. Зависимость нормы прибыли от площади используемой земли предполагается невозрастающей функцией, непрерывной и дифференцируемой на области определения. Учитываются трансакционные издержки сделок с землей. Самое жесткое предположение модели состоит в том, что собственники земли

---

[9] *См.: Любошиц Л. Источник меняется, абсолютная рента остается // Мировая экономика и международные отношения. — 1966. — № 6. — С. 65–71.*

[10] *См.: Марксистско-ленинское учение о земельной ренте и развитии капитализма в сельском хозяйстве. — Харьков, 1965. — С. 155.*

[11] *См.: Соллертинская Е. Развитие аграрных отношений в США // Мировая экономика и международные отношения. — 1966. — № 6. — С. 92–94.*

[12] *См.: Минков Т. Современный капитализм и земельная рента // Мировая экономика и международные отношения. — 1966. — № 6. — С. 94–98.*

[13] *См.: Николайчук О. А. Земельная рента — реальная или ложная социальная стоимость // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 2. — С. 31–42.*

учитывают влияние заключаемых ими сделок на арендную плату, т. е. рынок земли не является вальрасовским конкурентным рынком. Для любого распределения земли между собственниками существует хотя бы одно стационарное состояние, в котором ни один из них не имеет стимулов к изменению земельной площади, сданной им в аренду. В стационарном состоянии собственник наихудшего участка, сданного в аренду, обязательно получает ренту[14].

С. Горланов, Н. Назаренко, Ю. Попов предлагают расширить круг факторов образования абсолютной ренты в современных условиях, добавив в них следующие факторы: ограниченность площади земли независимо от качества; ограниченность площади земли в обработке, потому что затраты на введение новых земель в оборот не компенсируются выручкой от реализации продукции, т. е. цена производства может сложиться выше цены реализации; существование частной собственности на землю, предполагающее определенную плату за право пользования этим ресурсом, что ограничивает площадь земли в обработке. Все эти факторы реализуются через монополию частной собственности на участки любого качества и формируют, по мнению названных авторов, абсолютную ренту.

На наш взгляд, в данном случае речь идет уже не об абсолютной ренте в понимании классиков, а о своеобразной монопольной ренте для собственника земли в условиях растущего спроса на продукцию сельского хозяйства. Ситуация на рынке складывается так, что при фиксированном предложении спрос на продукцию превышает производственные возможности этих земель, поэтому цены удерживаются на таком уровне, при котором становится экономически выгодным производство на худших участках. Очевидно, при сохранении аренды земли предпринимателями у земельных собственников источник дохода последних (арендную плату) следует искать не в «избыточной прибавочной стоимости», а в превышении предельной продажной цены над предельными издержками, т. е., как отмечалось выше, с позиции соотношения спроса и предложения.

В заключение отметим, что земля — это национальное достояние и доход от ее использования должен принадлежать обществу. Прежде чем изъять земельную ренту в пользу государства, надо правильно исчислить эту подвижную и подвергающуюся ежегодным изменениям величину и в конечном итоге отрегулировать механизм ее изъятия путем обоснованного исчисления земельного налога.

Библиография

1. Колованги́н, П. М. Собственность на землю в России. История и современность. — СПб.: Знание, 2003. — 565 с.
2. Пешехонов, В. А., Пащенко, А. И. Экономика аграрного сектора. — СПб.: ОЦиЭМ, 2000. — 215 с.
3. Трейси, М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран. — СПб.: Экономическая школа, 1995.
4. Канов, В. И. Собственность на землю и рента // Проблемы собственности на природные ресурсы. — Новосибирск: Изд-во СО РАН, 1999. — С. 35–38.
5. Любошиц, Л. Источник меняется, абсолютная рента остается // Мировая экономика и международные отношения. — 1966. — № 6. — С. 65–71.
6. Минков, Т. Современный капитализм и земельная рента // Мировая экономика и международные отношения. — 1966. — № 6. — С. 94–98.
7. Светлов, Н. Существует ли абсолютная земельная рента? [Электронный ресурс] / Сайт РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева. — Режим доступа: http://svetlov.timacad.ru/sci/p71.pdf.
8. Соллертинская, Е. Развитие аграрных отношений в США // Мировая экономика и международные отношения. — 1966. — № 6. — С. 92–94.
9. Старк, Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитализма // Вопросы экономики. — 1996. — № 6. — С. 13–16.
10. Шмелев, Г. И. Об истории марксовой теории земельной ренты и ее апологетике // Никоновские чтения. Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее / Отв. ред. А. В. Петриков. — М., 1998.

[14] *См.: Светлов Н. Существует ли абсолютная земельная рента? / Сайт РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева (http://svetlov.timacad.ru/sci/p71.pdf).*

Ключевые слова:
отношение долга к активам, отношение долга к выпуску, свободный денежный поток, первичный дефицит бюджета, условия кредитоспособности и платежеспособности

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

Управление финансовыми рисками корпорации — структуры капитала и свободного денежного потока

В условиях финансового кризиса существенно возрастают финансовые риски корпорации и ужесточаются условия кредитования[1]. Рассмотрим корпорацию с точки зрения кредитора и проанализируем ее финансовые риски, которые могут привести к неплатежеспособности в течение некоторого периода.

Залоговая стоимость имущества и свободный денежный поток — естественные пределы для общего размера долга заемщика и его совокупного процентного бремени. Если кредитор уверен, что общая сумма всех кредитов корпорации не превышает ликвидационной стоимости ее имущества, а совокупные проценты по долгу — свободного денежного потока заемщика, то, вероятнее всего, у него не будет оснований для отказа в кредите[2].

В качестве основного финансового риска выделим риск недостаточности свободного денежного потока корпорации за рассматриваемый период (один год) для покрытия платежей по долгу, включая процентные платежи и суммы возврата (амортизации) долга[3]. Если у корпорации не хватает денежных средств, полученных в течение указанного периода для покрытия этих платежей, то возникает кассовый разрыв, который не обязательно означает неплатежеспособность. Для устранения этого разрыва корпорация либо продает часть своего имущества и возвращает кредит, который она не может

---

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

[2] *См.: Тепман Л. Н., Эриашвили Н. Д. Управление рисками в условиях финансового кризиса. — М.: Юнити-Дана, 2011.*

[3] *Там же.*

более обслуживать, либо берет новый кредит (возможно, у другого кредитора). Однако в последнем случае она должна предложить финансовое обеспечение кредита, что в условиях недостаточности денежных потоков обычно означает залог имущества.

ОБОСНОВАНИЕ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Чтобы управлять риском недостаточности денежных потоков для обслуживания всех платежей по кредиту, организация, желающая избежать банкротства, должна владеть имуществом с соответствующей сумме кредита залоговой или ликвидационной стоимостью, включая имущество, которое заложено под данный кредит. Это накладывает существенные ограничения на структуру капитала корпорации (соотношение собственных, заемных и привлеченных источников), поскольку при отсутствии доверия инвесторов корпорация не сможет привлекать новые кредиты, а значит, не сможет рефинансировать долг. В этом случае вопросы о цене долга и оптимальной структуре капитала становятся бессмысленными — если корпорация не может привлекать финансирование ни под какие проценты, то будет вынуждена реализовывать имущество для покрытия долга. А при отсутствии имущества, свободного для реализации, и недостаточности чистого операционного денежного потока для возврата долга корпорацию, скорее всего, ожидает банкротство.

Далее предположим, что корпорация не имеет необеспеченных (бланковых) кредитов, часть ее имущества находится в залоге в обеспечение кредита и может быть реализована для его погашения, а в случае недостаточности обеспечения банк вправе потребовать досрочного возврата кредита или дополнительного залога. Это соответствует стандартным условиям кредитования, хотя нередки исключения из этого правила, как, например, операции с необеспеченными облигациями, наиболее распространенными в России[4].

Согласно общим требованиям к структуре капитала корпорации необходимо обеспечить достаточность ее имущества для покрытия долга, что может накладывать ограничение на коэффициент финансовой зависимости:

$$КФЗ = D/A,$$

где D/A — отношение совокупного внешнего долга корпорации к ее активам[5].

КФЗ не единственно возможный для выбора коэффициент. В частности, для периода в один год обычно рассматриваются только краткосрочный долг и оборотные активы, которые чаще всего служат его обеспечением. Однако в условиях высоких финансовых рисков предполагается, что долгосрочный долг также может быть предъявлен к погашению в случае недостаточности залога, а имущество, заложенное в его обеспечение, не может быть использовано для погашения краткосрочного долга. Далее будем рассматривать совокупный долг (краткосрочный и долгосрочный) и совокупное имущество.

Под D и A мы будем понимать балансовые показатели внешнего долга корпорации (задолженности перед внешними кредиторами) и балансовую стоимость активов соответственно. При этом, поскольку в отчетности должна отражаться справедливая стоимость активов, а фактически важна их залоговая стоимость, пороговое значение *КФЗ* должно быть меньше 1.

---

[4] *См.: Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003.*

[5] *См.: Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 2007.*

Предельно допустимое значение *КФЗ*, очевидно, зависит от ликвидности имущества корпорации и соотношения текущей рыночной стоимости активов и их балансовой оценки. На практике хорошей оценкой предельной величины *КФЗ* считается отношение долга к активам 0,6–0,7[6]. Однако это правило не универсально. Например, для предприятий торговли, где большую долю оборотных активов могут составлять высоколиквидные товары, которые к тому же фигурируют в отчетности по цене их приобретения (ниже рыночной цены реализации), предельное значение этого коэффициента может приближаться к 1.

Далее будем полагать, что залоговая стоимость активов корпорации равна их рыночной (ликвидационной) стоимости $MV(A)$, взятой с некоторым дисконтом $disk$, отражающим чувствительность кредитора к риску. Таким образом, в общем случае условие обеспеченности долга имуществом эквивалентно требованию

$$КФЗ \leq \mu disk,$$

где $\mu = MV(A)/A$ — отношение рыночной (ликвидационной) стоимости активов к балансовой.

Поскольку рыночная стоимость обычно меньше балансовой, то, как правило, $\mu \leq 1$ (но могут быть исключения, например у торговых организаций)[7].

Помимо достаточности имущества корпорации для обеспечения долга кредиторам критически важна достаточность ее свободных денежных потоков для обеспечения процентных платежей. Если это условие не выполнено, то эффективность использования кредитных ресурсов ниже платы за них, что служит основанием для сомнений в кредитоспособности заемщика. Кроме того, в этом случае задолженность приобретает характер пирамиды, т. к. процентные платежи выплачиваются за счет новых займов.

Условие обеспеченности процентных платежей свободным денежным потоком запишем в виде

$$K_{дост} = MFCF/int,$$

где $K_{дост}$ — коэффициент достаточности;
MFCF — максимальный свободный денежный поток заемщика;
int — совокупные процентные платежи.

Обычно свободный денежный поток *FCF* определяется как денежные средства, доступные для распределения между основными инвесторами корпорации — кредиторами и собственниками. В Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) процентные платежи могут относиться к денежным потокам как по финансовой, так и по текущей деятельности. Если процентные платежи относятся к денежным потокам по финансовой деятельности, то

$$FCF = NCFO - CAPEX,$$

где *NCFO* — чистый денежный поток по операционной деятельности, а *CAPEX* — капитальные расходы.

Если же, как в американских Общепринятых принципах бухгалтерского учета (Generally Accepted Accounting Principles — GAAP) и в Российских стандартах

[6] *См.: Булава И. В. Предпринимательские риски. — М.: Финакадемия, 2007.*
[7] *См.: Ступаков В. С., Токаренко Г. С. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2005.*

финансовой отчетности (РСФО), процентные платежи относятся к денежным потокам по текущей деятельности, то

$$FCF = NCFO - CAPEX + int^{8}.$$

В определении *MFCF* для целей данного исследования есть особенность, отличающая его от определения *FCF*:

$$MFCF = NCFO - MCAPEX + int,$$

где в *MCAPEX* включаются не все капитальные расходы *CAPEX*, а только минимальные инвестиции в основные средства для поддержания текущего масштаба деятельности (исключая инвестиции в расширение масштаба производства). Использование стандартного определения *FCF* было бы неверным, т. к. при этом возникала бы ошибочная интерпретация показателей тех корпораций, которые реализуют масштабные инвестиционные проекты либо находятся в фазе быстрого роста.

Как следует из сделанных выше предположений, для корпорации существенны два основных финансовых риска, ведущие к неплажеспособности, — недостаточности ее имущества для обеспечения суммы долга и недостаточности ее денежных потоков для обеспечения процентов по долгу. В рамках общего подхода невозможно подробно рассмотреть все многочисленные факторы этих рисков. Однако в Модели финансовой устойчивости важна только их совокупная оценка кредитором, которая будет приводить к ужесточению требований в отношении предельной величины задолженности заемщика и предельной величины процентов по кредиту. Невыполнение любого из этих условий необязательно означает неплатежеспособность корпорации. Однако если у компании нет стратегического инвестора, то при невыполнении любого из них ей необходимо будет сокращать долг перед кредиторами, что, скорее всего, потребует реализации основных средств корпорации и может означать ликвидацию компании либо как минимум ее реструктуризацию.

Можно также рассматривать третий риск, связанный уже с самим кредитором и его финансовым положением, — если это положение ухудшается, то кредитор может отказать в новом кредите по истечении срока старого либо даже продать кредит до истечения срока его погашения с дисконтом другому кредитору. Однако этот риск существенен только в крайней ситуации, когда кредитный рынок в целом находится в состоянии коллапса, а это возможно только при неэффективности мер государственной денежной политики.

При оценке положения заемщика кредитор также должен принимать во внимание, что в результате действия многочисленных факторов риска как систематического, так и индивидуального характера положение заемщика может ухудшиться. При этом для долгосрочного долга, ввиду большей неопределенности, требования кредитора к достаточности имущества могут быть значительно выше. Однако если условия кредитного соглашения оставляют за кредитором право увеличения залога, эти факторы несущественны.

Далее рассматривается модель, учитывающая всего два коэффициента финансового риска: отношение совокупного долга корпорации к ликвидационной стоимости ее активов (риск структуры капитала) и отношение совокупных процентных выплат

---

[8] *См.: Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент / Пер. с англ.; под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2007.*

корпорации к ее максимальному свободному денежному потоку (риск свободного денежного потока). В идеальной ситуации постоянства или роста ликвидационных активов и свободного денежного потока предельным значением обоих коэффициентов будет 1. Однако в реальной ситуации их предельное значение зависит от субъективной оценки рисков двумя категориями инвесторов — собственниками и кредиторами.

Хотя модель и рассматривает всего два риска, все оставшиеся могут быть введены в нее в качестве факторов основных рисков и учтены путем установления предельных значений двух указанных коэффициентов. Эти значения должны учитывать, во-первых, необходимый, с точки зрения собственников, запас финансовой прочности; во-вторых, насколько, по мнению заемщика, могут снизиться в будущем ликвидационная стоимость имущества должника и его свободный денежный поток[9].

МОДЕЛЬ И ЕЕ СВОЙСТВА

Сформулируем предположения, лежащие в основе модели:

1. Неплатежеспособность корпорации возникает в случае невозможности изыскать средства для покрытия платежей по долгу за период в один год.
2. Корпорация не может рассчитывать на привлечение новых необеспеченных (бланковых) кредитов при возникновении трудностей с погашением уже имеющихся.
3. В случае недостаточности свободных денежных потоков для погашения процентов по долгу корпорация теряет доверие кредиторов и становится некредитоспособной, т. е. не может привлекать кредиты.
4. В случае недостаточности залога кредиторы вправе потребовать досрочного возврата кредита или дополнительного залога.
5. Залоговая стоимость имущества равна его ликвидационной стоимости на настоящий момент времени, взятой с дисконтом, который отражает чувствительность к риску кредиторов.

Выражение Ω (равное 0 либо 1), которое отражает общее условие доверия кредиторов (условие кредитоспособности корпорации), верно только тогда, когда верны выражения π_1 и π_2:

$$\Omega = \pi_1 \wedge \pi_2,$$

где π_1 — достаточность имущества корпорации для обеспечения долга (предположение 2), а π_2 — достаточность ее денежных потоков для уплаты процентов (предположение 3).

Указанные логические функции π_1 и π_2 — эндогенные (зависимые) параметры модели, которые зависят от следующих экзогенных переменных корпорации для года t:

— величина активов A_t, долга D_t и выпуска Y_t;

— первичный дефицит def_t (аналогично государственному бюджету — в процентах от выпуска);

— процентные расходы int_t;

— темпы роста выпуска: gn_t — номинальный и g_t — реальный;

— $\mu_t = MV(A_t)/A_t$ — отношение рыночной (ликвидационной) стоимости активов к их балансовой стоимости;

— FS_t — отношение максимального свободного денежного потока корпорации $MFCF_t$ к ее выручке Y_t.

---

[9] *См.: Fundamental review of the trading book. Basel Committee on Banking Supervision. May 2012 / Bank for International Settlements (BIS) (http://www.bis.org/publ/bcbs219.pdf).*

В качестве экзогенных переменных, описывающих представления о риске кредиторов, используются:

— r_t (в процентах) — реальная премия за риск, которая зависит от оценки риска инвестирования (вероятности дефолта, ожидаемых потерь и их волатильности) и степени его отторжения инвестором;

— inf_t (в процентах) — инфляционные ожидания инвестора (добавляют к реальной доходности долга инфляционную составляющую);

— $disk_t$ — средний дисконт к рыночной (ликвидационной) стоимости имущества корпорации, с которым инвесторы оценивают его залоговую стоимость (зависит от субъективного восприятия риска).

В качестве эндогенных переменных модели используются коэффициент оборачиваемости активов корпорации ($КОА_t = A_t/Y_t$) и отношение совокупного долга корпорации к ее активам ($КФЗ_t = D_t/A_t$).

В силу предположений 2 и 3, при $\Omega = 0$ кредиторы не инвестируют в обязательства корпорации. Следует сделать оговорку, что на практике спекулятивные инвесторы иногда все же вкладываются в очень краткосрочные обязательства компаний с сомнительной кредитоспособностью, но при этом обычно требуют неприемлемо высокую доходность. Таким образом, требуемая номинальная доходность обязательств i_n при $\Omega = 1$ не должна превышать доходности ценных бумаг с инвестиционным рейтингом, а при $\Omega = 0$ может быть произвольной.

Обозначим D_{t-1}/Y_{t-1} через y_t (отношение долга к выпуску), а int_t/D_{t-1} через i_{nt} (средний процент по облигациям). Модель описывается следующими четырьмя равенствами и двумя неравенствами для каждого года t (значения всех годовых параметров относятся на конец года):

$$\Omega = \pi_1 \wedge \pi_2 \text{ (условие кредитоспособности);} \quad (1)$$

$$КФЗ \leq \mu disk \text{ (при этом условии } \pi_1 = 1\text{);} \quad (2)$$

$$Y_t FS_t > int_t \text{ (при этом условии } \pi_2 = 1\text{);} \quad (3)$$

$$i_{nt} = int_t/D_{t-1} = r_t + inf_t \text{ (равенство Фишера);} \quad (4)$$

$$\Delta D_t/D_{t-1} = (def_t Y_t + int_t)/D_{t-1} \text{ (рост долга);} \quad (5)$$

$$\Delta Y_t/Y_{t-1} = gn_t = (1 + g_t)(1 + inf_t) - 1 \text{ (рост выпуска).} \quad (6)$$

Как отмечалось ранее, неравенства (2) и (3) вытекают из предположений 2 и 3 и служат основой модели. Равенства (5) и (6) отражают соотношения темпов роста долга и выпуска. При этом рост долга (5) $\Delta D_t/D_{t-1} = (def_t Y_t + int_t)/D_{t-1}$ выражается через изменение долга $\Delta D_t = def_t Y_{t-1} + int_t$.

Номинальный темп роста выпуска (6) $\Delta Y_{t-1}/Y_t = gn_t$ может быть выражен через реальный темп роста выпуска g_t и инфляцию inf_t по формуле:

$$gn_t = (1 + g_t)(1 + inf_t) - 1.$$

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОРПОРАЦИИ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ D_t/Y_t

Заметим, что отношение совокупного долга корпорации к ее активам, помноженное на коэффициент оборачиваемости активов, дает отношение долга к выпуску:

$$КФЗ_t \times КОА_t = (D_t/A_t)(A_t/Y_t) = D_t/Y_t.$$

Поскольку KOA_t зависит от эффективности использования активов и не зависит от объемов внешнего финансирования, можно предположить его относительное постоянство $KOA_t = KOA$ — при неизменной фондоотдаче основных фондов и неизменной величине срока возврата дебиторской задолженности.

Таким образом, обозначив $y_{max} = \mu disk/KOA$, условие (2) $КФЗ \leq \mu disk$ можно тождественно преобразовать в условие для отношения долга к активам:

$$D_t/Y_t < y_{max} \text{ для всех } t. \quad (7)$$

Еще раз отметим, что пороговая величина y_{max} зависит от эффективности использования активов корпорации. Если при ухудшении положения корпорации снизится эффективность использования ее активов, то этот показатель должен быть пересмотрен.

В каждый момент времени t темп роста долга будет определяться равенством (5), а темп роста выпуска — равенством (6). Если в течение года темп роста долга $\Delta D_t/D_t$ будет превышать темп роста выпуска $\Delta Y_t/Y_t$ на некую величину α_t, то отношение долга к выпуску на конец года D_t/Y_t будет расти с темпом α_t:

$$D_t/Y_t = (1 + \alpha_t)D_{t-1}/Y_{t-1}.$$

Путем тождественных преобразований получаем:

$$1 + \alpha_t = (D_t/Y_t)/(D_{t-1}/Y_{t-1}) = ((D_{t-1} + \Delta D_{t-1})/(Y_{t-1} + \Delta Y_{t-1}))/(D_{t-1}/Y_{t-1}) =$$
$$= (1 + \Delta D_{t-1}/D_{t-1})/(1 + \Delta Y_{t-1}/Y_{t-1}).$$

Используя (5) и (6), получим

$$1 + \alpha_t = (1 + (def_t Y_{t-1} + int_t)/D_{t-1})/(1 + gn_t).$$

Таким образом, для темпа роста долга относительно выпуска получим

$$\alpha_t = (1 + (def_t Y_{t-1} + int_t)/D_{t-1})/(1 + gn_t) - 1. \quad (8)$$

Предполагая, что этот темп положительный, из условия $\alpha_t > 0$ следует, что

$$(def_t Y_{t-1} + int_t)/D_{t-1} > gn_t. \quad (9)$$

Чтобы выразить α_t через разницу в темпах роста выпуска и долга, обозначим последнюю как

$$(def_t Y_{t-1} + int_t)/D_{t-1} - gn_t = \varepsilon_t,$$

тогда

$$(def_t Y_{t-1} + int_t)/D_{t-1} = \varepsilon_t + gn_t,\ \alpha_t = (1 + \varepsilon_t + gn_t)/(1 + gn_t) - 1 = \varepsilon_t/(1 + gn_t).$$

Итак, получаем, что с точностью до множителя $1/(1 + gn_t)$, который обычно близок к 1, величина α_t (темп роста отношения долга к выпуску) равна величине ε_t (разница между темпами роста долга и выпуска). Так как $1 + gn_t > 0$, величины ε_t и α_t имеют один знак.

Неравенство $\alpha_t > 0$ получает вид

$$1/y_t def_t + i_{nt} > gn_t. \quad (10)$$

При этом условии отношение долга корпорации к ее выпуску растет, а если это неравенство не выполняется, то убывает при $\alpha_t < 0$ либо остается постоянным при $\alpha_t = 0$.

Таким образом, управляя значением первичного дефицита бюджета корпорации с учетом данной формулы, можно добиться стабильного (целевого или максимального) отношения долга к выпуску.

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА КОРПОРАЦИИ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ЦЕЛЕВОЙ ИЛИ МАКСИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ ОТНОШЕНИЯ ДОЛГА К ВЫПУСКУ

Отметим, что в данном подходе первичный дефицит бюджета — основной параметр бюджетной политики, через который происходит управление величиной долга. Остальные параметры поддаются управлению лишь в ограниченной степени, т. к. они определяются рынком, бизнес-моделью корпорации и чувствительностью инвесторов к риску.

Обозначим теперь α_{min} нижнюю грань множества значений α_t при допустимых значениях $y_t = D_{t-1}/Y_{t-1}$ и остальных переменных для кредиторов и собственников, с учетом их оценки рисков:

$$\min_t \alpha_t = \min_t \varepsilon_t/(1 + gn_t) = \alpha_{min}.$$

Когда $y_t = D_{t-1}/Y_{t-1}$ достигает максимально допустимого для инвесторов значения y_{max}, рост отношения долга к выпуску должен прекратиться, откуда получаем $\alpha_{min} = 0$ и соотношение для равновесных показателей бюджета, сохраняющих y_{max} неизменным:

$$1/y_{max} def_t + i_{nt} = gn_t. \quad (11)$$

Заметим, что если $1/y_t def_t + i_{nt} > gn_t$, то $\alpha_t > 0$ и происходит рост y_t по сравнению с предыдущим годом с темпом $\alpha_t > 0$, а если $1/y_t def_t + i_{nt} < gn_t$, то $\alpha_t < 0$ и происходит уменьшение $y_t = D_{t-1}/Y_{t-1}$ по сравнению с предыдущим годом с темпом $\alpha_t < 0$.

Рассмотрим частный случай управления бюджетной политикой, когда первичный дефицит бюджета def_t выбирается из условия $def_t = (gn_t - i_{nt})y_{max}$ для проектируемых величин gn_t и i_{nt} и целевой величины отношения долга к выпуску y_{max}. Покажем, что в этом случае равенство (11) задает условия устойчивого равновесия отношения долга к выпуску.

При выполнении этого условия отношение долга к выпуску y_t в точке максимально допустимого долга останется постоянным, поскольку темп его роста $\varepsilon_t = 0$. Если современное отношение долга к выпуску y_t меньше целевой величины y_{max}, то оно будет расти до достижения заданного уровня, а далее оставаться постоянным, а если больше, то снижаться до этой величины, а далее оставаться постоянным.

Теперь перейдем к рассмотрению общего случая, когда первичный дефицит бюджета определяется из потребностей в финансировании. В общем случае если первичный дефицит бюджета def_t будет больше (меньше) этой величины, то отношение долга к выпуску будет расти (снижаться) быстрее, чем для частного случая, но знак изменения будет тем же.

Следовательно, для общего случая отношение долга к выпуску будет оставаться ниже целевого уровня y_{max}, если первичный дефицит бюджета не превышает величины, определяемой из формулы (11). Более того, если из-за случайных отклонений g_t или inf_t отношение долга к выпуску станет больше величины y_{max} ($\varepsilon_t < 0$), то далее оно будет убывать, а если меньше ($\varepsilon_t > 0$) — возрастать.

ОЦЕНКА ПРЕДЕЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ ПРОЦЕНТНОГО БРЕМЕНИ

Рассмотрим теперь вопрос о максимально допустимой величине процентного бремени корпорации. Для этого используем условие (3) и критерий π_2 — оценку инвестором способности эмитента обслуживать проценты по обязательствам, не прибегая к новым заимствованиям. Этот критерий важен, т. к. именно выплата процентов за счет новых заимствований считается критерием финансирования по типу пирамиды (Понци-финансирование).

В рассматриваемой модели условие (3) формализуется равенством $Y_tFS_t > int_t$. В силу того, что при определении $MFCF_t$ учитываются только капитальные расходы, необходимые для поддержания достигнутого масштаба производства, эта величина должна быть относительно стабильной и определяться бизнес-моделью корпорации, а не финансовыми и инвестиционными решениями.

Разделив обе части неравенства на долг D_t, а также подставив выражения для средней величины процентов по долгу $i_{nt} = (r_t + inf_t) = int_t/D_t$ и предельного отношения долга к выпуску y_{max}, получаем $Y_t/D_t > i_{nt}/FS_t$, откуда следует ограничение сверху для величины предельного отношения долга к выпуску y_{max}:

$$1/y_{max} > i_{nt}/FS_t$$
$$\text{или } y_{max} < FS_t/i_{nt}. \qquad (12)$$

Объединяя это с ранее выведенной формулой (11), подставим значение $y_{max} = def_t/(gn_t - i_{nt})$ и получим условие для равновесного уровня отношения долга корпорации к выручке, с учетом процентов за кредит, потребности в дополнительном финансировании и темпов роста:

$$y_{max} = def_t/(gn_t - i_{nt}) < FS_t/i_{nt}.$$

Таким образом, предельное отношение долга к выручке должно быть меньше, чем доля свободного денежного потока в выручке, поделенная на средний процент по кредитам.

Далее введем коэффициент риска финансирования, определенный исходя из этого неравенства:

$$КРФ = (i_{nt}/(gn_t - i_{nt}))(def_t/FS). \qquad (13)$$

Если этот коэффициент приближается к 1, то очевидно, что темпы роста долга организации, при условии их сохранения достаточно длительное время, чтобы отношение долга к выпуску y_t достигло критического уровня y_{max}, ведут ее к неизбежному банкротству. Напротив, если этот коэффициент достаточно низок, то организация будет устойчива к внешним стрессам, поскольку сохранит способность выплачивать проценты даже при существенном снижении параметра *FS*.

Предлагаемая модель сводит все многообразие финансовых рисков корпорации к двум — риску структуры капитала и риску процентных платежей. Это существенно упрощает их оценку. Достаточно оценить скорость роста выпуска корпорации, отношение рыночной (залоговой) стоимости активов к балансовой, процентные платежи, а также долю свободного денежного потока в выручке, чтобы получить комплексную оценку всех финансовых рисков корпорации.

Риск структуры капитала определяется через отношение текущего *КФЗ* к его максимальному значению, а риск процентных платежей — путем оценки комплексного *КРФ*, который зависит также от процентного бремени и первичного дефицита бюджета корпорации. Задавая нормативное значение этих двух коэффициентов на уровне меньше максимального (например, 20 %, 40 % или 50 %), в зависимости от планируемых темпов роста и прогноза систематических рисков будущего года, корпорация фактически может управлять общим уровнем финансового риска. При этом управляемыми параметрами могут быть, например, величина новых заимствований и общее соотношение заемных и собственных средств.

Библиография

1. Бригхэм, Ю., Эрхардт, М. Финансовый менеджмент / Пер. с англ.; под ред. к. э. н. Е. А. Дорофеева. — 10-е изд. — СПб.: Питер, 2007.
2. Булава, И. В. Предпринимательские риски. — М.: Финакадемия, 2007. — 168 с.
3. Ступаков, В. С. Токаренко, Г. С. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 288 с.
4. Тепман, Л. Н., Эриашвили, Н. Д. Управление рисками в условиях финансового кризиса. — М.: ЮнитиДана, 2011. — 296 с.
5. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. — 544 с.
6. Шеремет, А. Д., Сайфулин, Р. С. Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 411 с.
7. Шохин, Е. И. Финансовый менеджмент. — М.: КНОРУС, 2004. — 408 с.
8. Перспективы развития мировой экономики. Замедление роста, увеличение рисков [Электронный ресурс] / Международный валютный фонд. — Режим доступа: http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2011/02/pdf/textr.pdf.
9. Fundamental review of the trading book. Basel Committee on Banking Supervision. May 2012 [Электронный ресурс] / Bank for International Settlements (BIS). — Режим доступа: http://www.bis.org/publ/bcbs219.pdf.

Ключевые слова:
международный финансовый центр, мировой финансовый кризис, модернизация, финансовый рынок

***П. В. Алексеев**, к. э. н.,*
ст. науч. сотр. Института финансово-экономических исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
*(**e-mail: apv31@mail.ru**)*

Формирование системы финансовых центров в России

В настоящее время одна из наиболее обсуждаемых тем в отечественной научной литературе — формирование в России международных финансовых центров (МФЦ). Однако деятельность одного лишь Московского МФЦ может привести к региональным диспропорциям в финансово-экономическом развитии нашей страны. В связи с этим особую актуальность приобретает анализ методологических аспектов формирования системы финансовых центров (СФЦ), охватывающей несколько крупнейших городов России.

Исторические прообразы современных МФЦ — античные центры международной торговли и средневековые города, в которых осуществлялись торговые сделки, денежные переводы, обмен денежных знаков, операции по кредитованию. В своем нынешнем виде МФЦ возникли лишь в 1970-х гг. Их отличие от традиционных торговых центров заключается не только в обслуживании торговых операций, но и в специализации на операциях с валютами, ценными бумагами и деривативами, кредитовании, посреднических, страховых, деловых и прочих услугах.

ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ТЕОРИИ МФЦ

Исторический опыт свидетельствует, что важнейшая предпосылка стабильного функционирования МФЦ как механизма управления мировыми финансовыми потоками — наличие развитого диверсифицированного реального сектора. Так, доминирование Лондона как финансового центра вплоть до Первой мировой войны обусловливалось тем, что Великобритания была крупнейшей экономикой мира с мощным реальным сектором. Впоследствии статус наиболее развитой экономики приобрели США, и началось усиление позиций Нью-Йорка как ведущего МФЦ. Успешные финансовые центры в Токио, Цюрихе, Чикаго, Франкфурте-на-Майне и других городах также формировались на базе передового реального сектора. Кроме того, динамика индекса мировых финансовых центров во время нынешнего финансово-экономического кризиса

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации 2012 г.

подтверждает вывод о существенном влиянии уровня развития производства на рейтинг отдельных МФЦ.

В разных источниках даются различные определения понятия МФЦ, поскольку на них оказывают влияние современные тенденции развития мировой экономики. Так, в условиях ее информатизации финансовые операции все чаще перемещаются в виртуальное пространство, а само понятие МФЦ все больше определяется не институциональной составляющей, а выполняемыми им функциями. Зачастую он выступает как посредник и третье лицо в международных операциях «нерезидент — нерезидент». По определению Дж. Яма, экс-главы Денежно-кредитного управления Гонконга, МФЦ — это «международное место встречи субъектов, имеющих избыток финансовых ресурсов, с одной стороны, и субъектов, имеющих потребность в финансовых ресурсах — с другой»[1].

В других определениях акцент делается на институциональную составляющую. Так, согласно дефиниции П. О. Кравец и И. В. Дуэль, МФЦ выступают как центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом[2].

Наиболее верным представляется определение, закрепленное в Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г.: система «взаимодействия организаций, нуждающихся в привлечении капитала, и инвесторов, стремящихся к размещению своих средств, которая охватывает участников из многих стран»[3].

На современном этапе деятельность МФЦ становится все более комплексной, они не только сосредотачивают функции перераспределения сбережений и инвестиций, но и осуществляют широкий спектр международных валютно-кредитных, финансовых операций, а также страховых, аудиторских и других услуг.

Вместе с тем, как неизбежное следствие конкуренции, наблюдается тенденция к специализации финансовых центров. В Лондоне находятся мировые рынки евровалютных операций, фондовых ценностей, золота, тогда как Сингапур выступает в качестве фондового аккумулятора региона. В Нью-Йорке расположены штаб-квартиры большинства крупнейших инвестиционных банков. Ряд финансовых центров специализируется на определенных направлениях, например Чикаго лидирует на рынке фьючерсных и опционных операций, однако в последние годы его обошел Франкфурт-на-Майне.

На состояние внешней финансовой среды, в которой функционирует МФЦ, серьезное влияние оказывает мировой финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г. Он, очевидно, является обратной стороной глобализации, сегодняшней модели мировой валютной системы и финансовых инноваций, в связи с чем носит скорее структурный, чем циклический характер. По мнению управляющего Банком Англии М. Кинга, высказанному в марте 2011 г. в Стэнфордском институте экономической политики, «ни одна из причин, лежащих в основе кризиса, не устранена»[4]. В то же время нестабильные темпы экономического роста в условиях вялого потребительского

---

[1] *Yam J. Competition and cooperation among global and regional financial centres. Speech on 9 May 2008 / Bank for International Settlements (http://www.bis.org/review/r080514c.pdf).*

[2] *См.: Кравец П. О., Дуэль И. В. Мировые финансовые центры в посткризисный период // Аудит и финансовый анализ. — 2010. — № 2. — С. 3.*

[3] *Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601).*

[4] *King M. Do We Need an International Monetary System? / Bank of England (http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/News/2011/025.aspx).*

спроса при сравнительно высоком уровне безработицы, увеличение государственного долга многих развитых стран на фоне недостаточно эффективных антикризисных мер не позволяют исключить наступления новой волны кризиса.

Изучение хода и особенностей мирового финансово-экономического кризиса позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, избыточная финансиализация экономики, бурное развитие финансового сектора с акцентом на спекулятивных операциях создают предпосылки для возникновения пузырей и кризисных явлений в национальной и глобальной финансовых системах. В последние десятилетия подобные явления возникали постоянно: в Латинской Америке в 1994–1995 гг., в Азии в 1997–1998 гг., в секторе интернет-компаний США в 2001 г. Причины современного финансово-экономического кризиса в числе прочих — секьюритизация и чрезмерное использование деривативов в США и других странах (в июне 2007 г. объем мирового рынка производных финансовых инструментов составлял $516 трлн)[5].

Во-вторых, одной из первостепенных причин кризиса стало чрезмерное накопление системных рисков, связанное с отсутствием транспарентности и должного регулирования внебиржевого сегмента и операций с деривативами. Резко обострилась проблема токсичных активов, возникающих вследствие внедрения финансовых инноваций, и просроченных кредитов. По оценкам МВФ, в период с января 2007 по сентябрь 2009 гг. потери европейских и американских банков от токсичных активов и просроченных кредитов составили более $1 трлн[6].

В-третьих, мировой финансово-экономический кризис выявил необходимость и важность макропруденциального надзора и регулирования. Макропруденциальный подход к финансовому регулированию направлен на предупреждение риска кризиса всей финансовой системы. В Рамочном соглашении «Группы двадцати» по обеспечению уверенного, устойчивого и сбалансированного экономического роста, принятом на Сеульском саммите в ноябре 2010 г., указано: «В целях комплексного урегулирования системных рисков в финансовом секторе мы призвали СФС, МВФ и БМР продолжать работу над выработкой элементов макропруденциальной политики, включая инструменты, призванные смягчить воздействие чрезмерных потоков капитала»[7].

Развитыми странами были созданы новые надзорные органы: Европейский совет по системным рискам (ЕС), Комитет по финансовой политике (Великобритания), Комитет по надзору за финансовой устойчивостью (США). Их задачи — проведение макропруденциального надзора, оценка системных рисков и управление ими. Мировой опыт демонстрирует целесообразность внедрения в России инструментов макропруденциальной политики в интересах обеспечения устойчивого развития национальных финансовых систем и МФЦ как их важнейшего элемента.

В-четвертых, важнейшая предпосылка стабильного функционирования МФЦ — наличие современного и развитого реального сектора экономики, эффективно участвующего в формировании и перераспределении финансовых ресурсов. Данный вывод следует из динамики индекса мировых финансовых центров[8].

---

[5] *См.: Foreign exchange and derivatives market activity in 2007 / Bank for International Settlements (http://www.bis.org/publ/rpfxf07t.pdf).*

[6] *См.: FACTBOX-U.S., European bank writedowns, credit losses / Thomson Reuters (http://www.reuters.com/article/2009/11/05/banks-writedowns-losses-idCNL554155620091105?rpc=44).*

[7] *Документы саммита «Группы двадцати» в Сеуле / Официальный сайт Президента России (http://news.kremlin.ru/ref_notes/772).*

[8] *Индекс мировых финансовых центров (Global Financial Centres Index, GFCI) рассчитывается и публикуется дважды в год британской консалтинговой компанией Z/Yen на основе факторов международной конкурентоспособности городов: человеческого капитала, бизнес-среды, инфраструктуры, доступа к мировому рынку, общей конкурентоспособности, а также экспертных оценок.*

Динамика индекса мировых финансовых центров в 2007–2012 гг.

МФЦ	Март 2007 г.	Март 2008 г.	Март 2009 г.	Март 2010 г.	Март 2011 г.	Март 2012 г.
Лондон	1	1	1	1	1	1
Нью-Йорк	2	2	2	2	2	2
Гонконг	3	3	4	3	3	3
Сингапур	4	4	3	4	4	4
Токио	9	9	15	5	5	5
Цюрих	5	5	5	7	8	6
Чикаго	8	8	7	6	7	7
Шанхай	24	31	35	11	5	8
Сеул	43	n/a	53	28	16	9
Торонто	12	15	11	12	10	10
Франкфурт-на-Майне	6	6	8	13	14	13
Пекин	36	46	51	15	17	26
Шэньчжэнь	n/a	n/a	n/a	9	15	32
Сан-Пауло	n/a	n/a	54	40	44	50
Рио-де-Жанейро	n/a	n/a	n/a	54	50	53
Варшава	40	n/a	59	67	59	54
Йоханнесбург	n/a	41	48	54	54	55
Бомбей	39	48	49	58	58	64
Москва	45	n/a	60	68	68	65
Санкт-Петербург	n/a	n/a	n/a	70	69	73
Всего в рейтинге	46	50	62	75	75	77

Примечание: n/a — информация отсутствует.
Источник: GFCI — Global Financial Centres Index / The Z/Yen Group (http://www.zyen.com/activities/gfci.html).

Согласно данному рейтингу среди крупнейших финансовых центров мира четыре постоянных лидера: Лондон, Нью-Йорк, Гонконг и Сингапур. Их лидерства не смог поколебать даже мировой кризис, в ходе которого отчасти ослабли позиции Токио, Шанхая, Сеула, Франкфурта-на-Майне, Пекина, Варшавы, Москвы и др., хотя некоторые из них впоследствии вернули себе прежнее положение. Общей тенденцией, наблюдаемой в 2007–2012 гг., стало усиление роли азиатских МФЦ, что, по мнению автора, обусловлено наличием достаточно мощного и диверсифицированного реального сектора в соответствующих государствах. В этой связи ясны причины низкого рейтинга Москвы.

В-пятых, важнейшим аспектом функционирования мировой финансовой системы и МФЦ становится валютный. В частности, на современном этапе, который характеризуется повышенной уязвимостью перед кризисом и обремененностью долгами ведущих центров мировой валютной системы — США, еврозоны и Японии, назрела необходимость в повышении роли российского рубля и в становлении России одним из ведущих полюсов мировой финансовой системы. В этой связи вполне обоснована поставленная правительством цель превращения к 2020 г. российского рубля в региональную резервную валюту.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СФЦ В РОССИИ

О планах создания МФЦ в Москве Президент России Д. А. Медведев впервые заявил летом 2008 г. на международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге. Согласно концепции, одобренной в феврале 2009 г. Правительством России, предусмотрены две фазы создания МФЦ: до 2010 г. — развитие национального фондового рынка и его интеграция в региональную финансовую инфраструктуру (лидерство в рамках СНГ); 2010–2012 гг. — достижение высокого уровня конкурентоспособности на глобальном уровне, становление российского финансового рынка в качестве регионального МФЦ, одного из ведущих центров на евразийском пространстве. В том же году Правительством был утвержден план из 48 мероприятий.

Тем не менее в настоящее время существует огромный разрыв между Москвой и ведущими зарубежными МФЦ. По индексу удобства ведения бизнеса (Ease of Doing

Business Index), публикуемому Всемирным банком, Россия в 2012 г. занимала 120-е место из 183 (124-е место в 2011 г.)[9], уступая странам Центральной и Восточной Европы и Китаю. В мировом рейтинге по удобству уплаты налогов (Ease of Paying Taxes), определяемом Всемирным банком и аудиторской компанией PriceWaterhouseCoopers, Россия занимает 102-е место из 183. По индексу финансового развития, публикуемому Всемирным экономическим форумом, Россия в 2011 г. занимала 39-е место из 60 (40-е место в 2010 г.)[10].

Глобальный финансовый кризис показал, сколь опасно безусловное упование на саморегулирующееся начало рыночной экономики. В обозримом будущем от России потребуются не только принятие мер по предупреждению финансовых кризисов, но и создание условий для устойчивого развития и модернизации, прежде всего реального сектора экономики, повышения его конкурентоспособности. По мнению О. Вьюгина, эксперта Консультативного совета по созданию и развитию МФЦ, «мировой финансовый центр может существовать только при наличии достаточно мощной экономики с более-менее приемлемым для огромного класса международных инвесторов и эмитентов регулированием и правоприменением. В России для этого пока есть только предпосылки»[11].

В последние годы было сделано немало для формирования МФЦ в России. Вместе с тем в нашей стране существует ряд серьезных проблем, ухудшающих перспективы его создания:

1. Недостаточно мощный и диверсифицированный реальный сектор российской экономики с преобладающей экспортно-сырьевой моделью его развития.

2. Возможное усиление региональных диспропорций в финансово-экономическом развитии в связи с развитием одного лишь Московского МФЦ (избыточная концентрация финансовых институтов и ресурсов в Московском регионе при нехватке их в других регионах страны).

3. Недостаточно благоприятный инвестиционный климат, обусловленный непредсказуемыми макроэкономическими показателями: инфляции, дефицита государственного бюджета, динамики валютного курса.

4. Институциональная отсталость финансового сектора, проявляющаяся в слабости таких институтов, как пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, независимые финансовые консультанты; в отсутствии централизованной системы раскрытия информации о профессиональных участниках фондового рынка и эмитентах, в отсутствии системы макропруденциального надзора и регулирования.

5. Отсутствие гарантий сохранности инвестиций населения в фондовый рынок через фонды и управляющие компании.

6. Сравнительно менее емкий и ликвидный финансовый рынок, узкий круг инвесторов. Соотношение капитализации фондового рынка к ВВП в 2011 г. составило всего 66 % (для сравнения: США — 122 %, Великобритания — 171 %, Бразилия — 74 %, Индия — 106 %)[12]. По показателю внутреннего кредита (в 2011 г. 41 % ВВП) Россия также сильно уступает как развитым странам (США, Великобритания, Германия), так и развивающимся (Гонконг, Китай, Бразилия, Индия)[13].

---

[9] *См.: Economy Rankings / Doing Business Project (http://www.doingbusiness.org/rankings).*

[10] *См.: Financial Development Report 2011 / Сайт Всемирного экономического форума (http://www.weforum.org/docs/WEF_Financial DevelopmentReport_2011.pdf)*

[11] *Рабочие материалы стратегической сессии по разработке дорожной карты развития Москвы как международного финансового центра / Сайт Департамента экономической политики и развития г. Москвы (http://www.depir.ru/UserFiles/File/news/15-03-12-1.pdf).*

[12] *Там же.*

[13] *См.: Domestic credit provided by banking sector (% of GDP) / The World Bank (http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.DOMS.GD.ZS).*

7. Недостаточная доля средне- и долгосрочных активов в структуре активов финансового сектора по причине слабости институтов коллективного инвестирования и недостаточного притока прямых и долгосрочных портфельных инвестиций.

8. Недостаточный уровень сбережений россиян, что вызвано сравнительно низкой величиной их доходов и недостаточно благоприятным инвестиционным климатом. Так, в 2011 г. Россия по показателю ВВП на душу населения ($16 736 по ППС) занимала 53-е место из 183, находясь между Чили и Габоном[14]. По данным Аналитического центра при Правительстве России, по состоянию на апрель 2012 г. 80 % населения страны не имели сбережений. А из оставшихся 20 % граждан только 2–3 % имели свободные деньги, которые они могли вложить в финансовые инструменты[15].

9. Малый удельный вес рубля в международных валютных и финансовых операциях. Российская валюта по-прежнему остается экзотической на мировом финансовом рынке.

10. Высокий потенциал системных рисков, что связано с преимущественно спекулятивным характером операций на финансовом рынке, непрозрачностью его значительного сегмента (внебиржевого оборота и операций с деривативами), крупной величиной накопленных портфельных инвестиций нерезидентов ($226,3 млрд на начало 2012 г.)[16].

В настоящее время высока вероятность роста спекулятивной составляющей в деятельности российского финансового центра, который мало связан с реальным сектором экономики и по сути является офшорным. В этой связи российские эксперты замечают: «Неправильное осознание целей, а также обилие мер, направленных на привлечение иностранных инвесторов, может привести к тому, что МФЦ в Москве будет функционировать в формате “внутреннего офшора”. Финансовый капитал в рамках такой модели не будет поступать в национальную экономику, разумеется, не станет способствовать развитию инфраструктуры и модернизации производственных мощностей»[17]. С учетом огромной территории страны представляется обоснованным формирование **системы финансовых центров**. В дополнение к уже реализованным в России мероприятиям предлагаются следующие практические меры:

- Модернизация и диверсификация реального сектора экономики, возрождение и развитие индустриального сектора на инновационной основе с одновременным развитием инфраструктуры национального хозяйства, включая дорожное хозяйство, систему транспорта и связи, энерго- и водоснабжения. Целесообразна разработка чрезвычайной программы по инвестиционному обеспечению реиндустриализации российской экономики, которая должна предусматривать повышение объемов целевого (в т. ч. государственного) финансирования научно-исследовательских и конструкторских работ, технологического переоснащения отечественной производственной базы, системы подготовки национальных кадров различных уровней и т. д.
- Разработка концепции формирования нескольких финансовых центров, размещенных, например, в гг. Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Владивостоке как крупных экономических центрах страны.

---

[14] *См.: List of countries by GDP (PPP) per capita / Интернет-энциклопедия «Википедия» (http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita).*

[15] *См.: В МГИМО обсудили будущее Москвы как международного финансового центра / Информационный портал Московского государственного института международных отношений МИД России (http://www.mgimo.ru/news/university/document222154.phtml).*

[16] *См.: Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001–2012 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года / Сайт Банка России (http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/iip_rf.htm&pid=svs&sid=mip).*

[17] *Митрофанов П., Рыбалкин Р., Самиев П. Мировой финансовый центр: не допустить «мумбаизации» // Банки и деловой мир. — 2011. — № 1. — С. 13.*

По мнению автора, целесообразно формирование системы финансовых центров с головным МФЦ в Москве[18].

- Создание предпосылок для улучшения инвестиционного климата, главным образом путем улучшения макроэкономических параметров: по инфляции, дефициту государственного бюджета, динамике валютного курса.
- Создание компенсационных фондов коллективных инвесторов и управляющих компаний на фондовом рынке, формируемых за счет их отчислений и покрывающих риски невыполнения ими обязательств перед клиентами – частными лицами, либо централизованной системы резервирования средств при участии государства.
- Формирование общедоступной системы раскрытия информации о фондовом рынке (эмитентах и профессиональных участниках), находящейся в собственности государства и бесплатной для пользователей (по аналогии с системой США).
- Укрепление института независимых финансовых консультантов, в т. ч. законодательное закрепление требования о лицензировании данного вида деятельности.
- В целях повышения емкости и ликвидности российского финансового рынка:
  — увеличение объема средств, размещаемых на рынке капитала населением, институтами коллективных инвестиций и пенсионными фондами за счет вовлечения данных субъектов в деятельность рынка;
  — существенное увеличение объема иностранных инвестиций, главным образом прямых и долгосрочных портфельных;
  — обеспечение роста объемов публичных размещений акций российскими компаниями на внутреннем рынке[19].
- Укрепление позиций рубля в странах СНГ, его превращение в региональную резервную валюту, а также в валюту международных расчетов и кредитных операций; распространение операций по банковскому кредитованию в рублях на европейские и азиатские страны, формирование рынка межбанковского кредитования в российской валюте; внедрение рубля во внешнеторговые расчеты с основными странами-партнерами; завершение объявленного Правительством России проекта биржевой торговли нефтью и нефтепродуктами на российских торговых площадках за рубли[20].
- Создание системы мониторинга рисков на финансовом рынке в рамках макропруденциального надзора (в т. ч. мониторинга внебиржевого сегмента, рынка деривативов, портфельных инвестиций нерезидентов, формирования пузырей рыночной капитализации). Чтобы упорядочить государственный контроль системных рисков, представляется обоснованным создать специальный орган. Целесообразно учесть опыт Европейского союза, где функционирует новый надзорный орган — Европейский совет по системным рискам, и учредить Комиссию по системным рискам финансового рынка России, подчиненную непосредственно Совету при Президенте России по развитию финансового рынка[21].

---

[18] *Аналогичное мнение высказал глава Администрации Президента России С. Нарышкин на Байкальском экономическом форуме в сентябре 2010 г. В частности, он заявил, что МФЦ должен создаваться не только в Москве, но одновременно и в крупных городах регионов. Там, по его словам, должно появиться больше инвестбанков, причем городским властям нужно использовать размещение ценных бумаг, но не для латания бюджетных дыр, а для привлечения инвестиций. См.: Где в России поместить международный финансовый центр? / Коммерсантъ (http://kommersant.ru/doc/1495305).*

[19] *О предлагаемых экспертами конкретных мерах по решению данных задач см.: Ведев А. Л. и др. Структурная модернизация финансовой системы России: резюме аналитического доклада / Сайт Аналитической лаборатории «Веди» (http://www.vedi.ru/macro_r/macro7510_rez.pdf).*

[20] *См.: Гужавина Л. М., Филиппов Д. И. Совершенствование методов регулирования финансового рынка в России // Вестник МАП при Правительстве Москвы. — 2010. — № 4. — С. 62.*

[21] *См.: Ведев А. Л. и др. Структурная модернизация финансовой системы России: резюме аналитического доклада / Сайт Аналитической лаборатории «Веди» (http://www.vedi.ru/macro_r/macro7510_rez.pdf).*

Обобщая вышесказанное, следует отметить, что формирование МФЦ в России должно сопровождаться мерами экономической политики, направленными на предупреждение кризисов и создание условий для устойчивого экономического развития при сохранении приоритета рыночных принципов. Форсированное развитие МФЦ в Москве, очевидно, не будет иметь успеха, поскольку приведет к преимущественно спекулятивному наполнению его операций и надуванию пузыря на финансовом рынке. Поэтому, по мнению автора, целесообразен не революционный, а эволюционный подход: сначала формирование региональной (прежде всего для стран бывшего СССР), а впоследствии международной (для евразийского пространства) СФЦ. При этом базисом должен быть модернизированный и диверсифицированный реальный сектор экономики. Лишь постепенное становление и развитие системы финансовых центров может обеспечить поступательный экономический рост и макроэкономическую стабильность в стране.

Библиография

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601.
2. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации (одобрена Правительством РФ 5 февраля 2009 г.) [Электронный ресурс] / Сайт Минэкономразвития России. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/ creation/conceptmfc.
3. В МГИМО обсудили будущее Москвы как международного финансового центра [Электронный ресурс] / Информационный портал Московского государственного института международных отношений МИД России. — Режим доступа: http://www.mgimo.ru/news/university/document222154.phtml.
4. Ведев, А. Л. и др. Структурная модернизация финансовой системы России: резюме аналитического доклада [Электронный ресурс] / Сайт Аналитической лаборатории «Веди». — Режим доступа: http://www.vedi.ru/macro_r/macro7510_rez.pdf.
5. Гужавина, Л. М., Филиппов, Д. И. Совершенствование методов регулирования финансового рынка в России // Вестник МАП при Правительстве Москвы. — 2010. — № 4. — С. 46–62.
6. Документы саммита «Группы двадцати» в Сеуле [Электронный ресурс] / Официальный сайт Президента России. — Режим доступа: http://news.kremlin.ru/ref_notes/772.
7. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации в 2001–2012 гг.: иностранные активы и обязательства на начало года [Электронный ресурс] / Сайт Банка России. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/iip_rf.htm&pid=svs&sid=mip.
8. Митрофанов, П., Рыбалкин, Р., Самиев, П. Мировой финансовый центр: не допустить «мумбаизации» // Банки и деловой мир. — 2011. — № 1–2. — С. 24–37.
9. Рабочие материалы стратегической сессии по разработке дорожной карты развития Москвы как международного финансового центра [Электронный ресурс] / Сайт Департамента экономической политики и развития г. Москвы. — Режим доступа: http://www.depir.ru/UserFiles/File/news/15-03-12-1.pdf.
10. Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.garant.ru.
11. Domestic credit provided by banking sector (% of GDP) [Электронный ресурс] / The World Bank. — Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/FS.AST.DOMS.GD.ZS.
12. Economy Rankings [Электронный ресурс] / Doing Business Project. — Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/rankings.
13. FACTBOX-U.S., European bank writedowns, credit losses [Электронный ресурс] / Thomson Reuters. — Режим доступа: http://www.reuters.com/article/2009/11/05/banks-writedowns-losses-idCNL554155620091105?rpc=44.
14. Financial Development Report 2011 [Электронный ресурс] / Сайт Всемирного экономического форума. — Режим доступа: http://www.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2011. pdf.
15. Foreign exchange and derivatives market activity in 2007 [Электронный ресурс] / Bank for International Settlements. — Режим доступа: http://www.bis.org/publ/rpfxf07t.pdf.
16. GFCI — Global Financial Centres Index [Электронный ресурс] / The Z/Yen Group. — Режим доступа: http://www.zyen.com/activities/gfci.html.
17. King, M. Do We Need an International Monetary System? [Электронный ресурс] / Bank of England. — Режим доступа: http://www.bankofengland.co.uk/ publications/Pages/News/2011/025.aspx.
18. List of countries by GDP (PPP) per capita [Электронный ресурс] / Wikipedia. — Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita.
19. Yam, J. Competition and cooperation among global and regional financial centres. Speech on 9 May 2008 [Электронный ресурс] / Bank for International Settlements. — Режим доступа: http://www.bis.org/review/r080514c.pdf.

Ключевые слова:
бюджет, ВВП, государственный сектор, инвестиции, корреляция, налоговая нагрузка, темпы роста, частный сектор, эффективность инвестиций

***С. А. Анисимов**, к. т. н.,*
доц. кафедры «Государственные доходы» ГУМФ
*(**e-mail: sa164@yandex.ru**)*

Модель влияния налоговой нагрузки на экономический рост

С точки зрения отдельного налогоплательщика, любой налог — это прежде всего некий обязательный платеж, уменьшающий его финансовые и экономические возможности. В то же время в современных государствах налоги — основной источник формирования доходов государственного бюджета, обеспечивающих финансирование расходов на решение важных социально-экономических задач. Для принятия научно обоснованных решений в области государственных доходов и расходов целесообразно применять математический аппарат, позволяющий моделировать их последствия, которые оказывают существенное влияние на экономику страны.

Налоговая система современной России с момента ее возникновения находится в состоянии постоянного реформирования, часто фрагментарного: отменяются одни налоги, вводятся новые, меняются ставки и другие элементы налогообложения[1]. Задача моделирования влияния изменений в налоговой системе на экономику остается актуальной.

Как писал Д. Рикардо, каждый новый налог превращается в новую тягость для производства и вызывает повышение естественной цены товаров. При этом часть труда страны, которой располагает налогоплательщик, с помощью налоговой системы попадает в руки государства и поэтому больше не может быть употреблена производительно. Эта часть может принимать такие размеры, что совершенно исчезает прибавочный продукт, необходимый для поощрения тех, кто своими сбережениями увеличивает капиталы государства. К счастью, ни в одной свободной стране налогообложение никогда не доходило до такой степени, чтобы из года в год уменьшать ее капитал[2].

---

[1] *См.: Теория и практика налогообложения / Под ред. Н. И. Малис. — М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012.*
[2] *См.: Рикардо Д. Начала политической экономии и податного обложения. — М.: Соцэкгиз, 1935.*

А. Маршалл в своих исследованиях математически доказывал, что всякий налог, оказывающий давление на какие-либо факторы производства, тем самым сдерживает его, что ведет к переложению значительной части налогового бремени на потребителей. Равным образом налог на потребление каких-либо товаров оказывает давление на их производителей[3].

Хорошо известна модель, показывающая, как введение акциза ведет к уменьшению равновесного спроса и предложения и увеличению равновесной цены, т. е. налог действует на экономику угнетающе[4].

Тем не менее никто из классиков экономической теории не сомневался в необходимости налогообложения для удовлетворения финансовых потребностей государства, выполняющего ряд общественных функций, которые не могут быть переложены на частный сектор. Так, А. Смит, будучи убежденным сторонником частной собственности, в то же время обращал внимание на общественные функции, исполнение которых было невыгодно частным лицам и должно было быть возложено на государство. При этом он отвергал вмешательство последнего в коммерческую деятельность и считал налоги основным источником государственных доходов[5].

Но в своих исследованиях экономисты обычно рассматривали вопросы не только налогообложения, но и расходования государственных средств. Без учета того, на какие цели и каким образом будут использоваться средства, полученные государством, сложно обосновать необходимость введения тех или иных налогов, установления ставок и других элементов.

Модели для исследования влияния налогов на экономику должны учитывать общественный характер производства и распределения продукции, влияние доходов и расходов государства как составных частей единого государственного бюджета на экономику в целом, что невозможно моделировать на микроэкономическом уровне. Для этого больше подходит макроэкономический уровень.

П. Самуэльсон, описывая известную макроэкономическую модель мультипликатора расходов, демонстрирует, как дополнительные расходы государства могут приводить к мультипликативному увеличению валового внутреннего продукта (ВВП). В этой модели возможность расходов на дополнительные государственные закупки может быть обеспечена за счет дополнительного налогообложения. При этом угнетающее действие налогов на экономику менее значительно, чем стимулирующее воздействие расходов на рост экономики, так что суммарный эффект от дополнительных налогов и расходов получается позитивным с точки зрения роста экономики[6].

Однако модель мультипликатора расходов — статическая, и существуют значительные ограничения на условия ее применения, в частности требуется запас ресурсов и возможность их перераспределения.

СПЕЦИФИКАЦИЯ ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Нами была разработана динамическая модель, позволяющая исследовать влияние налогообложения на экономику в зависимости от того, как расходуются полученные государством средства[7]. В данной статье предлагается ее модификация, довольно

---

[3] *См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993.*

[4] *См.: Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика. — М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000*

[5] *См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962.*

[6] *См.: Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика. — М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000.*

[7] *См.: Анисимов С. А. Социально-экономические аспекты бюджетной политики // Финансы. — 2005. — № 11; Анисимов С. А. Исследование проблем экономического роста и социально-экономической стабильности // Аудит и финансовый анализ. — 2005. — № 3 (приложение); Анисимов С. А., Максимов В. А. Бюджетная политика как источник экономического роста // Финансы. — 2005. — № 1.*

просто объясняющая принципы, на основе которых по результатам комплексного анализа экономической ситуации как в государственном, так и в частном секторе могут приниматься объективные решения об изменении налоговой нагрузки.

В динамической модели влияния налогообложения на рост ВВП (далее — ДМВ) рост экономики оценивается через темпы роста ВВП. Размер ВВП зависит от основных факторов производства (ОФП), таких как капитал, труд и т. п., и их производительности. ОФП учитываются в модели в обобщенном виде, а их размер и производительность оцениваются агрегированными показателями.

Налоговые доходы также представляются в обобщенном виде, без выделения отдельных видов. Доля всех налогов в ВВП соответствует налоговой нагрузке. Оставшаяся после налогообложения часть ВВП представляет собой частные доходы, расходуемые частными лицами по их усмотрению.

Для раскрытия сущности исследуемого вопроса не следует усложнять модель излишними деталями, в частности в краткосрочном периоде можно считать, что государственные расходы равны налоговым доходам, частные — частным, а базу экономического развития составляют инвестиции в ОФП, в краткосрочном периоде не меняющие принципиально технологию производства.

Так как расходы на инвестиции могут производиться как государственным сектором, так и частным, можно сопоставить доли расходов в каждом из секторов, определив долю государственных расходов в общей сумме государственных и долю частных — в общей сумме частных расходов.

Самая простая динамическая модель развития экономики получается, если ограничиться рассмотрением двух периодов времени и считать, что увеличение ОФП определяется государственными и частными инвестициями с учетом их эффективности, а уменьшение ОФП — их выбытием с учетом коэффициента выбытия, при этом из-за отсутствия принципиальных технологических изменений все коэффициенты остаются неизменными.

Связь ВВП с производительностью ОФП моделируется линейной зависимостью:

$$D_1 = dA_1;$$
$$D_2 = dA_2,$$

где D_1 — ВВП в первый период времени;
d — производительность ОФП;
A_1 — ОФП в первый период времени;
D_2 — ВВП во второй период времени;
A_2 — ОФП во второй период времени.

Государственные доходы для простоты отождествляются с налоговыми доходами и представляют собой часть ВВП:

$$G = tD_1,$$

где G — государственные (налоговые) доходы в первый период времени;
t — налоговая нагрузка.

Оставшаяся часть ВВП представляет собой частные доходы:

$$H = D_1 - G = D_1 - tD_1 = (1 - t) = cD_1;$$
$$c = 1 - t,$$

где H — частные доходы в первый период времени;
c — доля частных доходов в ВВП, или частная доля ВВП.

Доли расходов на инвестиции в каждом из секторов определяются по следующим формулам:

$i = I/G$;
$j = J/H$,

где i — доля государственных расходов на инвестиции в общей сумме государственных расходов в первый период времени;
I — государственные расходы на инвестиции в первый период времени;
j — доля частных расходов на инвестиции в общей сумме частных расходов в первый период времени;
J — частные расходы на инвестиции в первый период времени.

Отсюда следует, что

$I = iG$;
$J = jH$.

Динамическая модель развития экономики при сделанных предположениях для двух периодов выглядит следующим образом:

$$A_2 = A_1 + gI + hJ - aA_1 = A_1 + giG + hjH - aA_1,$$

где g — коэффициент эффективности государственных инвестиций;
h — коэффициент эффективности частных инвестиций;
a — коэффициент выбытия ОФП.

Коэффициенты эффективности показывают, в какой степени инвестиции овеществляются в ОФП. Произведение эффективности инвестиций и их доли дает степень соответствия расходования полученных средств такой цели, как увеличение объема ОФП, и далее называется результативностью инвестиций. Результативность инвестиций по секторам определяется следующим образом:

$r = gi$;
$s = hj$,

где r — результативность государственных инвестиций;
s — результативность частных инвестиций.

Долю ОФП, остающуюся после выбытия другой части, назовем коэффициентом живучести b. Он определяется по формуле:

$$b = 1 - a.$$

Тогда формулу для A_2 можно записать в следующем виде:

$$A_2 = bA_1 + rG + sH = bA_1 + rtD_1 + scD_1.$$

Так как

$A_1 = D_1/d$;
$A_2 = D_2/d$,

то, подставляя эти выражения в формулу для A_2, получим

$$D_2 = bD_1 + trdD_1 + csdD_1.$$

Производительность ОФП, умноженная на результативность инвестиций, показывает степень соответствия инвестиций достижению такой цели, как увеличение объема

ВВП, и далее называется производительностью инвестиций. Производительность инвестиций определяется по формулам:

$x = rd$;
$z = sd$,

где x — производительность государственных инвестиций;
z — производительность частных инвестиций.

Следовательно, темпы роста ВВП T, как отношение D_2 к D_1, будут определяться по формуле

$T = b + tx + cz$.

Первое слагаемое оказывает безусловное положительное влияние на темпы роста ВВП — они увеличиваются с ростом коэффициента живучести и, соответственно, с уменьшением коэффициента выбытия. Это очевидно, т. к. чем меньше выбывает ОФП, тем меньше требуется инвестиций на их замещение и тем больше инвестиций остается на расширение производства.

Положительное влияние второго и третьего слагаемых заключается в следующем: с ростом производительности государственных и частных инвестиций увеличиваются и темпы роста ВВП. Однако эти слагаемые содержат еще сомножители: второе слагаемое tx — налоговую нагрузку, третье cz — частную долю ВВП. Поскольку названные сомножители взаимно дополняют друг друга (в сумме они равны единице), увеличение налоговой нагрузки ведет к росту значения второго слагаемого, но при этом снижается частная доля ВВП, а следовательно, и третье слагаемое. И наоборот, снижение налоговой нагрузки ведет к уменьшению второго слагаемого и увеличению третьего. Таким образом, влияние налоговой нагрузки на темпы роста ВВП не безусловно и зависит от того, в каком секторе экономики инвестиции более производительны.

Если производительность государственных инвестиций выше производительности частных, то tx оказывает на темпы роста ВВП большее влияние, чем cz. В противном случае, т. е. когда производительность государственных инвестиций ниже, чем частных, большее влияние оказывает cz.

Формулу для темпов роста ВВП можно записать в таком виде:

$T = b + z + t(x - z)$.

ПРАВИЛА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Для выработки политики доходов и расходов с помощью ДМВ в распоряжении государства есть два экономических рычага регулирования — производительность государственных инвестиций и налоговая нагрузка. При этом управлять производительностью своих расходов государство может посредством регулирования эффективности инвестиций и их доли во всех расходах. Остальные параметры модели, в т. ч. характеризующие частный сектор, экзогенно заданы и не регулируются.

Для решения частной задачи налогового регулирования следует предположить, что эффективность и доля государственных расходов на инвестиции установлены и в краткосрочном периоде не меняются. В этом случае у государства остается единственный способ регулирования темпов роста ВВП — изменение налоговой нагрузки. Такое налоговое регулирование должно осуществляться в соответствии с правилом, которое следует из разработанной динамической модели. Если производительность государственных инвестиций выше производительности частных, то государство должно в пределах возможного увеличить налоговую нагрузку. Если же наоборот, то нагрузку максимально уменьшить.

Однако увеличивать темпы роста ВВП нельзя без ограничений, вызванных необходимостью обеспечить определенный уровень потребления. Очевидно, что увеличение доли расходов на инвестиции ведет к уменьшению доли расходов на потребление, которая не может быть ниже общепринятого уровня потребления предметов первой необходимости[8].

Расходы на потребление определяются как общие, за вычетом расходов на инвестиции:

$$R_1 = D_1 - (G + H),$$

где R_1 — все расходы на потребление в первый период времени;
$(G + H)$ — суммарные расходы на инвестиции в первый период времени.

Доля суммарных расходов на потребление в ВВП определяет уровень потребления, который не должен быть ниже необходимого:

$$R_1/D_1 \geq \text{необходимый уровень потребления.}$$

Доля суммарных расходов на инвестиции в ВВП определяет уровень инвестиций, который не должен быть выше допустимого:

$$(G + H)/D_1 \leq \text{допустимый уровень инвестиций.}$$

При этом уровни потребления и инвестиций — взаимодополняющие друг друга показатели:

$$R_1/D_1 + (G + H)/D_1 = 1.$$

Таким образом, сформулированное ранее правило принятия решения о налоговой нагрузке должно быть дополнено процедурой проверки уровня потребления и инвестирования. А именно: требуется отбирать только те налоговые нагрузки, при которых уровень потребления не ниже необходимого, а уровень инвестиций не выше допустимого.

ПРИМЕРЫ РАСЧЕТОВ

Для наглядности рассмотрим примеры расчетов темпов роста ВВП при различных условных значениях показателей. Условные значения производительности ОФП d — 0,1 и коэффициента выбытия a — 0,01 (коэффицент живучести b — 0,99).

Если финансовый потенциал (ФП) каждого сектора экономики определять его доходами, то ФП государственного сектора будет равен налоговой нагрузке:

$$t = G/D_1.$$

А ФП частного определяется следующим образом:

$$u = H/D_1 = (D_1 - G)/D_1 = 1 - G/D_1 = 1 - t.$$

В примерах изменение налоговой нагрузки ограничивается диапазоном от 0,2 до 0,4. Это означает, что ФП государственного сектора находится в диапазоне от 0,2 до 0,4 ВВП, а частного — от 0,6 до 0,8 ВВП, т. е. ФП второго выше.

Пример 1

На основании данных табл. 1 проведем расчет темпов роста ВВП и долей потребления при различных значениях налоговой нагрузки (результаты отражены в табл. 2).

---

[8] *См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962.*

Таблица 1

Исходные данные

Инвестиции	Государственный сектор	Частный сектор
Доля	$i = 0{,}25$	$j = 0{,}2$
Эффективность	$g = 0{,}8$	$h = 0{,}9$
Результативность	$r = 0{,}2$	$s = 0{,}18$
Производительность	$x = 0{,}02$	$z = 0{,}018$

Источник: составлено автором.

Таблица 2

Темпы роста ВВП и доли потребления при различной налоговой нагрузке

Налоговая нагрузка t	0,2	0,3	0,4
Темпы роста ВВП T	1,0084	1,0086	1,0088
Доля потребления R_1/D_1	0,79	0,785	0,78

Источник: составлено автором.

Поскольку производительность государственных инвестиций выше производительности частных, то решение о повышении налоговой нагрузки с 0,2 до 0,4 увеличивает темпы роста на 0,0004. Однако если необходимый уровень потребления составляет, например, 0,785, то значение налоговой нагрузки 0,4 недопустимо — максимальная допустимая нагрузка составляет 0,3.

Пример 2

В табл. 3 приведены измененные исходные данные для расчетов. Она отличается от табл. 1 тем, что в ней в государственном и частном секторах меняются местами исходные значения эффективности и доли инвестиций.

В табл. 4 приведены результаты расчетов темпов роста ВВП и долей потребления при различных значениях налоговой нагрузки.

Таблица 3

Исходные данные

Инвестиции	Государственный сектор	Частный сектор
Доля	$i = 0{,}2$	$j = 0{,}25$
Эффективность	$g = 0{,}9$	$h = 0{,}8$
Результативность	$r = 0{,}18$	$s = 0{,}2$
Производительность	$x = 0{,}018$	$z = 0{,}02$

Источник: составлено автором.

Таблица 4

Темпы роста ВВП и доли потребления при различной налоговой нагрузке

Налоговая нагрузка t	0,2	0,3	0,4
Темпы роста ВВП T	1,0096	1,0094	1,0092
Доля потребления R_1/D_1	0,76	0,765	0,77

Источник: составлено автором.

Поскольку производительность государственных расходов на инвестиции ниже производительности частных, то в данном случае для повышения темпов роста ВВП следует принять решение о понижении налоговой нагрузки. Ее понижение с 0,4 до 0,2 ведет к увеличению темпов роста на 0,0004.

Если сравнить примеры 1 и 2 между собой, то можно заметить, что степень влияния изменения налоговой нагрузки на темпы роста ВВП в обоих случаях одинакова и составляет 0,0004, т. к. разность производительности расходов на инвестиции государственного и частного секторов одна и та же — 0,05.

Однако в примере 2 темпы роста выше. Если в первом случае увеличение налоговой нагрузки с 0,2 до 0,4 позволяет достичь максимум 1,0088, то во втором даже неоптимальный вариант налоговой нагрузки 0,4 все равно обеспечивает более высокие темпы роста — 1,0092. Объясняется этот факт тем, что при налоговой нагрузке меньше 0,5 ФП государственного сектора — менее 50 % ВВП, а частного сектора — более 50 % ВВП, т. е. ФП второго выше, чем первого.

Следовательно, при налоговой нагрузке меньше 0,5 целесообразней для роста экономики развивать частный сектор путем повышения его производительности и улучшения налоговых условий для него, снижая налоговую нагрузку. Это правильнее, чем оставить недостаточно производительный частный сектор без внимания и пытаться достичь роста экономики за счет большего участия государства (и, соответственно, увеличения налоговой нагрузки).

Если, как и в примере 1, предположить, что необходимый уровень потребления составляет 0,785, то ни одно из рассматриваемых значений налоговой нагрузки не допустимо. При нагрузке 0,2 можно достичь уровня потребления 0,785, но для этого придется, например, уменьшить долю государственных расходов на инвестиции до 0,075, при этом темпы роста ВВП снизятся до 1,00735.

ПРИМЕНЕНИЕ ДМВ ДЛЯ АНАЛИЗА ДАННЫХ ЭКОНОМИКИ США И РОССИИ

Проанализируем с помощью выведенной динамической модели данные по экономике США и России за 2001–2011 гг. (табл. 5 и 7).

Таблица 5

Показатели по США за 2001–2011 гг.

	Доля расходов на инвестиции в государственном секторе *i*	Доля расходов на инвестиции в частном секторе *j*	Уровень потребления R_1/D_1	Налоговая нагрузка *t*	Темпы роста ВВП *T*
2001	0,174	0,189	0,814	0,282	1,03363
2002	0,173	0,181	0,820	0,259	1,03462
2003	0,168	0,181	0,821	0,254	1,04697
2004	0,167	0,192	0,812	0,257	1,06382
2005	0,165	0,198	0,808	0,271	1,06494
2006	0,169	0,200	0,805	0,279	1,05975
2007	0,171	0,190	0,813	0,279	1,04870
2008	0,173	0,172	0,828	0,264	1,01873
2009	0,173	0,136	0,857	0,243	0,97533
2010	0,168	0,149	0,847	0,251	1,04215
2011	0,159	0,152	0,847	0,254	1,03907

Источник: составлено автором по данным Бюро экономического анализа США.

Для проверки применимости ранее рассмотренной модели роста ВВП, в которой для определения темпов роста используются такие показатели, как налоговая нагрузка *t* и разность долей расходов на инвестиции *i* – *j*, оценивалась корреляция *T* с *i*, *j* и *t*. Коэффициенты корреляции рассчитывались как без сдвига по годам, так и с запаздыванием на один год (в табл. 6, 8 и 9 — t_1) относительно темпов роста ВВП для учета возможных задержек с реализацией тех или иных мер, приводящих к корректировке налоговой нагрузки.

Таблица 6

Парные коэффициенты корреляции

	i	*j*	*i – j*	*t*	t_1
T	0,49	0,75	0,84	0,48	0,74

Источник: составлено автором.

Множественный коэффициент корреляции составляет 0,94. Как известно, коэффициент корреляции в случае нелинейной связи между показателями может занижать степень зависимости между ними. Учитывая, что налоговая нагрузка и доли расходов на инвестиции входят в модель нелинейно (перемножаются), значения 0,94 множественного коэффициента корреляции достаточно для подтверждения соответствия ранее рассмотренных общих правил реальным данным по США.

Сильная зависимость темпов роста ВВП от расходов на инвестиции в частном секторе (коэффициент корреляции 0,75) и слабая зависимость в государственном (коэффициент корреляции −0,49) соответствует тому факту, что в американской экономике частный сектор играет более значительную роль, чем государственный. Частные расходы на инвестиции в абсолютных величинах намного превосходят государственные. Их доля в общих расходах на инвестиции была наименьшей в 2009 г. (0,754), а по большей части превышала 0,8.

Однако в относительном измерении расходования средств в частном и государственном секторах картина складывалась иная, а именно: только до 2007 г. доля расходов на инвестиции была выше в частном секторе, а с 2008 г. — уже в государственном. В 2009 г. произошло резкое снижение эффективности частного сектора, которая постепенно начала повышаться к 2011 г. Такие колебания отражают реальную картину финансового кризиса тех лет. Государственный сектор реагирует на перемены в экономической ситуации адекватным изменением налоговой нагрузки, причем сильнее — с запаздыванием на один год, при этом уровень потребления в американской экономике не опускался ниже 0,805.

Аналогичное исследование можно провести для российской экономики.

Таблица 7

Показатели по Российской Федерации за 2001–2011 гг.

	Доля расходов на инвестиции в государственном секторе *i*	Доля расходов на инвестиции в частном секторе *j*	Уровень потребления R_1/D_1	Налоговая нагрузка *t*	Темпы роста ВВП *T*
2001	0,360	0,200	0,754	0,262	1,22421
2002	0,320	0,181	0,775	0,290	1,20972
2003	0,330	0,188	0,774	0,283	1,22081
2004	0,345	0,188	0,768	0,290	1,28914
2005	0,340	0,183	0,774	0,369	1,26913
2006	0,347	0,195	0,758	0,364	1,24560
2007	0,378	0,216	0,723	0,369	1,23518
2008	0,385	0,225	0,735	0,363	1,24150
2009	0,285	0,161	0,815	0,378	0,94017
2010	0,348	0,194	0,776	0,325	1,16403
2011	0,380	0,216	0,748	0,357	1,20838

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики и Федерального казначейства.

Таблица 8

Парные коэффициенты корреляции

	i	*j*	*i - j*	*t*	t_1
T	0,66	0,54	0,76	0,29	0,25

Источник: составлено автором.

Множественный коэффициент корреляции составляет 0,82. В расчетах с данными по России, как и в предыдущих расчетах, это значение достаточно высоко для подтверждения адекватности ранее рассмотренных общих правил.

Картина корреляционной зависимости по отдельным составляющим также схожа с результатами расчетов по США, за исключением налоговой нагрузки. В табл. 9 проведено сравнение коэффициентов корреляции.

Таблица 9

Сравнение коэффициентов корреляции темпов роста ВВП США и Российской Федерации

Показатель	США	Российская Федерация
Доля расходов на инвестиции в государственном секторе *i*	0,49	0,66
Доля расходов на инвестиции в частном секторе *j*	0,75	0,54
Разность долей расходов на инвестиции *i – j*	0,84	0,76
Налоговая нагрузка *t*	0,48	0,29
Налоговая нагрузка с запаздыванием на один год t_1	0,74	0,25

Источник: составлено автором.

В разделе «Спецификация динамической модели» были изложены теоретические предпосылки для моделирования и построена математическая динамическая модель, теоретически объясняющая механизм влияния налоговой нагрузки на темпы роста ВВП. Об адекватном отражении ею экономических реалий как России, так и США свидетельствуют высокие значения множественного коэффициента корреляции (0,82 и 0,94 соответственно).

Однако значения парных коэффициентов корреляции говорят о том, что, с одной стороны, в обеих странах наблюдается значительная зависимость темпов роста ВВП от характеристик расходов на инвестиции в государственном и частном секторах и от разности этих характеристик согласно выведенной формуле $T = b + z + t(x - z)$. С другой — в России достаточно низкая степень зависимости темпов роста ВВП от налоговой нагрузки, что свидетельствует о неспособности российской налоговой системы, в отличие от американской, сколь либо серьезно влиять на позитивное развитие экономики.

Поэтому использование правил изменения налоговой нагрузки окажется более эффективным в том случае, когда корреляция между налоговой нагрузкой и темпами роста ВВП будет сильнее. Но для этого нужно создать определенные условия, а это уже политический вопрос. В России велика роль теневой экономики, что искажает влияние налоговой системы на экономику «официальную». Необходимо обеспечить предпринимателям и инвесторам комфортные условия для работы в легальном экономическом пространстве и защиту их законных прав. Тогда та часть корреляции налоговой нагрузки с темпами роста ВВП, которая «отбирается» теневым сектором и напрямую не отражается в ДМВ, перейдет к налоговой системе, и станет возможным эффективно использовать правила налогового регулирования, предлагаемые в нашей модели.

Библиография

1. Маршалл, А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993.
2. Рикардо, Д. Начала политической экономии и податного обложения. — М.: Соцэкгиз, 1935.
3. Самуэльсон, П. Э., Нордхаус, В. Д. Экономика. — М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000.
4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962.
5. Теория и практика налогообложения / Под ред. Н. И. Малис. — М.: Магистр, ИНФРА-М, 2012.
6. Анисимов, С. А. Исследование проблем экономического роста и социально-экономической стабильности // Аудит и финансовый анализ. — 2005. — № 3 (приложение).
7. Анисимов, С. А. Социально-экономические аспекты бюджетной политики // Финансы. — 2005. — № 11.
8. Анисимов, С. А., Максимов, В. А. Бюджетная политика как источник экономического роста // Финансы. — 2005. — № 1.

Ключевые слова:
эффективность, показатели эффективности, бюджетные расходы, эффективные расходы, общее образование

***С. Н. Марков**, аспирант*
кафедры «Финансы» ГУМФ,
ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы» Омского филиала ГУМФ
*(**e-mail: markovsn79@mail.ru**)*

Эффективность бюджетных расходов на общее образование

В настоящее время бюджетная политика Российской Федерации направлена на повышение эффективности использования выделяемых средств. Эта проблема актуальна для всех сфер деятельности, в т. ч. и для общего образования, поскольку увеличение бюджетных расходов на последнее еще не означает улучшения качества предоставления государственных образовательных услуг.

Опираясь на систему научных взглядов по вопросам трактовки понятия эффективности в экономике, эффективность бюджетных расходов на образование (далее — расходы на образование) определим как соотношение показателей результата оказываемых общеобразовательных услуг и выделяемых на них средств.

Предварительный этап анализа эффективности расходов на образование — выбор метода и показателей. В мировой практике существуют четыре основных метода оценки эффективности бюджетных расходов:

— анализ издержек и выгод (cost-benefit analysis — CBA);

— анализ издержек и результативности (cost-effectiveness analysis— CEA);

— анализ издержек и полезности (cost-utility analysis — CUA);

— анализ издержек и взвешенной результативности (weighted cost-effectiveness analysis — WCEA).

Существенный вклад в их развитие внесли А. Аткинсон, Р. Каплан, Дж. Стиглиц, Е. Мишан, Р. Мюсгрейв, Р. Йохансон, А. Гербер и С. Фелпс. Описанию логики данных методов, практики их применения, а также проблемам, возникающим при их использовании, посвящены исследования таких отечественных экономистов в области государственных расходов, как Л. И. Якобсон и М. П. Афанасьев.

ВЫБОР МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ

Наиболее распространенный и широко применяемый инструмент оценки эффективности бюджетных расходов в государственном секторе экономики — CBA, суть которого заключается в сравнении агрегированных выгод в денежном выражении и бюджетных расходов по конкретному направлению.

Основное отличие CEA от CBA состоит в том, что выгоды, получаемые от реализации бюджетных расходов, оцениваются не в денежной форме, а в физических величинах.

CUA сравнивает денежные издержки и пользу для населения, полученную от реализации бюджетных расходов на конкретную цель, измеряемую в единицах полезности.

WCEA применяется в тех случаях, когда возникает необходимость рассмотрения множества выгод бюджетных расходов, которые при этом не могут быть измерены в денежном выражении.

Исходя из определения эффективности расходов на образование, при оценке данной категории, с нашей точки зрения, целесообразно применение CEA.

Существует большое количество показателей результативности расходов на образование: численность учащихся, получивших аттестат; доля педагогических работников общеобразовательных учреждений, имеющих высшее профессиональное образование, от общего количества педагогических работников данных учреждений; и др. Однако поскольку основная цель образовательного процесса заключается в обеспечении населения качественным образованием на современном уровне и конечный результат — получение свидетельства о сдаче Единого государственного экзамена (ЕГЭ), оценку эффективности расходов на образование целесообразнее проводить на основе сопоставления бюджетных расходов и итогов ЕГЭ.

Единый уровень сложности контрольно-измерительных материалов для всех тестируемых, а также независимый характер оценки результатов позволяет рассматривать ЕГЭ как наиболее объективный критерий оценки качества общего образования.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ В ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Для анализа эффективности расходов на общее образование мы используем только результаты ЕГЭ по русскому языку и математике, т. к. эти экзамены обязательны для всех выпускников. CEA разделим на следующие этапы:

— анализ динамики расходов на образование;

— расчет коэффициентов эффективности расходов для 33 областных административно-территориальных единиц (АТЕ);

— расчет доли эффективных и неэффективных расходов;

— ранжирование территорий по уровню эффективности расходов;

— корреляционно-регрессионный анализ эффективности расходов и определение факторов, оказывающих наибольшее влияние на эффективность использования бюджетных средств в общем образовании.

В Омской области в 2011 г. функционировали 2545 образовательных учреждений различных типов и видов, в т. ч. 825 дневных общеобразовательных с общим количеством учащихся 193,4 тыс. чел.[1] Основной источник их финансирования — бюджетные средства. Расходы на общее образование занимают первое по значимости место в структуре расходов консолидированного бюджета Омской области на образование в 2011 г. и составляют 59,50 %.

Следует отметить, что четкой тенденции увеличения или уменьшения объема расходов на общее образование в 2007–2010 гг. не наблюдается, однако в 2009 и 2010 гг. данный показатель снижается (табл. 1).

---

[1] *См.: Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Омской области (http://www.omsk.gks.ru).*

Таблица 1

Расходы консолидированного бюджета Омской области на общее образование и динамика показателей в 2007–2011 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2008 к 2007	2009 к 2008	2010 к 2009	2011 к 2010
Расходы консолидированного бюджета на образование, млн руб.	11 508,19	12 522,96	12 353,49	12 766,48	16 038,43	1014,77	–169,47	412,99	3271,95
Расходы консолидированного бюджета на общее образование, млн руб.	7393,26	7880,92	7677,07	7329,34	9542,38	487,66	–203,85	–347,73	2213,04
Доля расходов консолидированного бюджета на общее образование, %	64,24	62,93	62,14	57,14	59,50	–1,31 пп.	–0,79 пп.	–5,00 пп.	2,36 пп.

Источник: рассчитано автором на основе данных Федерального казначейства России.

Как видно из табл. 1, доля расходов на общее образование с 2007 по 2011 гг. снизилась на 4,74 %, при этом с 2011 г. наблюдается тенденция увеличения данного показателя. Такая динамика объясняется снижением численности учащихся общеобразовательных учреждений и свидетельствует о приведении объема финансирования в соответствие с демографическими тенденциями региона.

Основным значимым показателем эффективности бюджетных расходов служат результаты ЕГЭ. Анализ в 33 АТЕ Омской области проведем на основе результатов ЕГЭ по математике и русскому языку, полученных выпускниками общеобразовательных школ в 2011 г. (индикаторов результатов), и расходов на образование в 2010 г. в расчете на одного учащегося (индикаторов затрат). Следует отметить, что, поскольку окончание учебного года не совпадает с окончанием финансового, существует временной лаг между расходами на образование и результатами деятельности общеобразовательных учреждений, равный шести месяцам.

В целом результаты ЕГЭ 2011 г. в Омской области оцениваются специалистами как положительные. С ЕГЭ по русскому языку справились 98,8 % выпускников, по математике — 98,7 %.

Для анализа эффективности бюджетных расходов рассчитаем для каждой из 33 АТЕ коэффициент эффективности использования бюджетных средств в общем образовании *Кэф* по формуле:

$$Кэф = \frac{(P_1 + P_2)/2}{З},$$

где P_1 — средний балл ЕГЭ по математике;
P_2 — средний балл ЕГЭ по русскому языку;
З — расходы на общее образование в расчете на одного учащегося, тыс. руб.

Кэф показывает, сколько баллов ЕГЭ по математике и русскому языку обеспечивает каждая тысяча рублей, затраченная на одного учащегося.

Расчет коэффициента эффективности показал, что наибольшая эффективность бюджетных расходов по результатам ЕГЭ достигнута в г. Омске (2,03), а наименьшая — в Седельниковском районе (0,93). *Кэф* в среднем по Омской области составляет 1,65. Будем считать, что отклонение его значения на уровне 5 % в диапазоне от 1,57 по 1,73 включительно составляет среднюю эффективность, значения свыше 1,73 отнесем к высокой эффективности, а ниже 1,57 — к низкой.

Исходя из этого, разделим 33 АТЕ на три группы:

— АТЕ с высокой эффективностью расходов в образовании;

— АТЕ со средней эффективностью;

— АТЕ с низкой эффективностью.

При этом для каждой из групп рассчитаем процент эффективных и неэффективных бюджетных расходов. Значение коэффициента эффективности г. Омска (2,03) возьмем за основу при расчете для каждой из 33 АТЕ.

Эффективные расходы *ЭфР* рассчитаем по формуле

$$ЭфР = \frac{Р}{Кэф_{max}} : 3 \times 100,$$

где *Р* — средний балл ЕГЭ по русскому языку и математике;

$Кэф_{max}$ — наибольший коэффициент эффективности.

Выражение $\frac{Р}{Кэф_{max}}$ обозначает потенциально необходимый объем расходов на общее образование для данной территории по сравнению с территорией, где достигнута наивысшая эффективность использования бюджетных средств.

Неэффективные расходы *НЭфР* рассчитаем по формуле *НЭфР* = 100 − *ЭфР*.

К первой группе территорий относятся всего четыре АТЕ (табл. 2).

Таблица 2

Административно-территориальные единицы Омской области с высокой эффективностью бюджетных расходов на общее образование

АТЕ	*Кэф*	Рейтинг	*ЭфР*	*НЭфР*
Калачинский район	1,87	3	92,1	7,9
Любинский район	1,80	4	88,7	11,3
Москаленский район	1,93	2	95,1	4,9
г. Омск	2,03	1	100,0	0,0

Источник: рассчитано автором на основе данных решений о бюджетах соответствующих территорий Омской области за 2010 г.

Несмотря на то, что в перечисленных в табл. 2 районах среднее значение результата ЕГЭ по математике и русскому языку выше, чем в г. Омске, они уступают областному центру по уровню эффективности использования бюджетных средств в общем образовании. Это свидетельствует о том, что не существует прямой зависимости показателей конечного результата деятельности образовательных учреждений от уровня эффективности расходов. Важно лишь то, сколько единиц результата было получено от единицы ресурсов, а не оценка затрат и степени достижения конечного результата в отдельности, без сопоставления значений данных индикаторов.

В большей степени доминирующее положение г. Омска объясняется самым низким среди всех АТЕ области объемом финансирования общего образования в расчете на одного учащегося — 26,4 тыс. руб.

Во вторую группу АТЕ входят пять муниципальных районов. Здесь ведущее место по эффективности расходов на образование занимает Исилькульский район, но при этом в Омском, Полтавском и Таврическом районах результат ЕГЭ по математике и русскому языку лучше. Неэффективные расходы в АТЕ второй группы составляют от 14,8 % в Исилькульском районе до 22,2 % в Полтавском.

В 24 из 33 муниципальных районов Омской области наблюдается низкая эффективность использования бюджетных средств: уровень неэффективных расходов составляет от 23,6 % в Щербакульском районе до 55,2 % в Седельниковском.

Таким образом, на двух третях административных территорий Омской области процент расходов на общее образование низкий, что свидетельствует о необходимости

принятия мер по повышению эффективности использования выделяемых из бюджета средств общеобразовательными учреждениями региона.

Корреляционно-регрессионный анализ эффективности

В настоящее время сложно представить анализ эффективности бюджетных расходов без применения эконометрических моделей. Корреляционно-регрессионный анализ зарекомендовал себя в мировой и отечественной практике эконометрического моделирования как достаточно эффективный инструмент изучения взаимосвязи экономических явлений. Используем его для анализа эффективности расходов на образование в Омской области.

Эффективность бюджетных расходов зависит более чем от одного фактора, поэтому в корреляционно-регрессионном анализе целесообразно применить модель множественной регрессии линейного вида:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + ... + b_px_p,$$

где y — зависимая переменная (результативный признак);
$x_1, x_2, ..., x_p$ — независимые переменные (факторы);
$b_1, b_2,..., b_p$ — параметры регрессии.

Данное уравнение позволяет определить влияние на результативный признак каждого фактора в отдельности при неизменном уровне других факторов.

Мы применили эконометрический пакет EViews, позволяющий выполнить корреляционно-регрессионный анализ и выявить наличие зависимости в анализируемых данных, а затем, используя полученные взаимосвязи, сделать прогноз изучаемых показателей. Были использованы данные по показателям эффективности и факторам по 33 АТЕ за 2010 г. В качестве факторов, влияющих на эффективность расходов на образование, были рассмотрены:

— *X*1 — средний балл ЕГЭ по математике и русскому языку;
— *X*2 — расходы на образование в расчете на одного учащегося;
— *X*3 — численность учащихся общеобразовательных учреждений на начало учебного года;
— *X*4 — среднемесячная заработная плата работников муниципальных общеобразовательных учреждений.

Матрица парных коэффициентов корреляции показала, что самая тесная взаимосвязь наблюдается между эффективностью бюджетных расходов в общем образовании и *X*2, а затем уже, в порядке ослабевания связи, — *X*3, *X*1 и *X*4 (табл. 3).

Таблица 3

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	*X*1	*X*2	*X*3	*X*4
Y	1,000000	0,429515	–0,948160	0,457009	–0,110663
*X*1	0,429515	1,000000	–0,239317	–0,012710	0,151154
*X*2	–0,948160	–0,239317	1,000000	–0,370083	0,093017
*X*3	0,457009	–0,012710	–0,370083	1,000000	–0,282476
*X*4	–0,110663	0,151154	0,093017	–0,282476	1,000000

Источник: рассчитано автором с использованием программы EViews.

Данная матрица позволяет сделать вывод об отсутствии мультиколлинеарности факторов, т. к. значения парных коэффициентов корреляции факторов меньше 0,8. В данном случае ни один фактор не дублирует другие.

При построении уравнения множественной линейной регрессии был использован метод шаговой регрессии, т. е. последовательное включение факторов в уравнение

и проверка их значимости и значимости уравнения в целом. В результате корреляционно-регрессионного анализа эффективности расходов в образовании, проведенного с помощью EViews, получилась следующая модель:

$$Y = 94{,}70972 + 0{,}792721 \times X1 - 1{,}622419 \times X2.$$

Использование данного уравнения регрессии позволяет сделать следующие выводы:

— при увеличении среднего балла ЕГЭ по математике и русскому языку на единицу эффективность расходов в образовании в Омской области увеличится на 0,79 %, при том же объеме расходов в расчете на одного учащегося;

— при увеличении объема расходов на образование в расчете на одного учащегося на 1 тыс. руб. их эффективность снизится на 1,62 %, при том же среднем балле ЕГЭ по математике и русскому языку.

В данной модели все коэффициенты уравнения значимы на 5%-м уровне. Коэффициент детерминации R^2 равен 0,961739, а это свидетельствует, что наблюдаемые значения лежат близко к регрессионной кривой, описывающей зависимость эффективности расходов на образование от выбранных факторов. Высокое качество полученного уравнения регрессии также подтверждается значением скорректированного R^2 — 0,957781.

Полученная модель взаимосвязи позволяет изучать изменение эффективности расходов на образование в зависимости от изменения объема расходов в расчете на одного учащегося и среднего балла ЕГЭ по математике и русскому языку.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы. Расходы на общее образование составляют 59,5 % от общего объема расходов консолидированного бюджета Омской области в 2011 г. и имеют тенденцию к увеличению. На двух третях административных территорий процент эффективности расходов на общее образование меньше 50 %, что свидетельствует о необходимости принятия мер по ее повышению в регионе. В частности, нужно провести дополнительный анализ организации образовательного процесса в муниципальных районах с самой низкой эффективностью расходов. В целом же применение эконометрических методов может способствовать оптимизации деятельности министерства образования Омской области и других органов управления при разработке и проведении бюджетной и образовательной политики.

Библиография

1. Афанасьев, М. П. Модернизация государственных финансов: учебное пособие / Под ред. М. П. Афанасьева, И. В. Кривогова. — М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007. — 439 с.
2. Якобсон, Л. И. Экономика общественного сектора. — М.: Аспект Пресс, 1996. — 318 с.
3. Официальный сайт Министерства финансов Омской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://mf.omskportal.ru.
4. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по Омской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.omsk.gks.ru.
5. Johansson, P.-O. Cost-benefit analysis of environmental change. — Cambridge, New York: Cambridge University Press, 1993.
6. Management accounting / A. A. Atkinson, R. D. Banker, R. S. Kaplan, S. M. Young. — The Robert S. Kaplan series in management. — Prentice Hall, Inc., 1997.
7. Mishan, E. Cost-Benefit Analysis. — London: George Allen and Unwin, 1988.
8. Musgrave, R. A., Musgrave, P. B. Public Finance in Theory and Practice. — 5th ed. — McGraw-Hill, 1989.
9. Stiglitz, J. E. Economics of the Public Sector. — New York: W. W. Norton, 2000.
10. EViews 3.1 Tutorial by Manfred W. Keil to Accompany Introduction to Econometrics by James H. Stock and Mark W. Watson [Электронный ресурс] / Universidad Autónoma de Madrid. — Режим доступа: http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/rsmanga/docs/eviews3_1.pdf.
11. EViews 3.1 User's Guide. Book. 3rd Edition [Электронный ресурс] / Volfy's page. — Режим доступа: http://volfy.at.ua/Books/EViews/EViewsUG.pdf.
12. Garber, A. M., Phelps, C. E. Economic foundations of cost-effectiveness analysis // Journal of Health Economics. — 1997. — № 16. — P. 1–32.

Ключевые слова:
наукоград, кластер, технополис, особые экономические зоны

***Н. М. Гаврилова**, к. э. н.,*
доц., докторант очной докторантуры Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
*(**e-mail: gavrilova-n@mail.ru**)*

Территории инновационного развития России

Современная стадия эволюции мирового хозяйства характеризуется процессами локализации инновационной деятельности, концентрацией ее в отдельных регионах и административно-территориальных образованиях, что меняет роль этих территорий. Они становятся точками роста инновационной сети в национальной и глобальной среде и центрами развития экономики, повышая конкурентоспособность стран и регионов.

Концепция региональных инновационных систем (РИС) зародилась в начале 1990-х гг. вследствие усиления конкурентной борьбы на мировых рынках (глобализации экономики), когда проявились недостатки традиционных региональных моделей экономического развития и в то же время возникло значительное количество успешных интеграционных структур экономических агентов и видов деятельности на региональном уровне.

В соответствии с типом инновационности выделяют ряд типов территорий:

— наукограды,
— закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО),
— научные центры и академгородки,
— технопарки,
— технико-внедренческие зоны (ТВЗ)[1].

НАУКОГРАДЫ

В настоящее время в России к наукоградам относят порядка 75 городов и поселков[2], в то время как этот официальный статус в соответствии с постановлением

---

[1] *См.: Наукограды и академгородки современной России / Memoid (http://www.memoid.ru/node/Naukograd y_i_akademgorodki_sovremennoj_Rossii#).*

[2] *См.: Агирречу А. А. Наукограды Российской Федерации. Новый статус городов науки в XXI веке / География (http://geo.1september.ru/2007/21/5.htm).*

Правительства Российской Федерации имеют только 14 муниципальных формирований[3]. Еще около 70 заявили о желании получить его[4].

В законе о статусе наукограда[5] определены критерии, в соответствии с которыми муниципальные образования относят к наукоградам. Во-первых, научно-производственный комплекс должен быть градообразующим; во-вторых, в нем должно быть занято не менее 15 % работающих на территории этого муниципального образования; в-третьих, объем продукции научно-технического назначения в стоимостном выражении должен составлять не менее 50 % от объема продукции всех других субъектов, которые ведут свою хозяйственную деятельность на данной территории, и др.

Муниципальные образования, относящие себя к наукоградам, имеют высокий научно-технический и интеллектуальный потенциал. Это в первую очередь бывшие ЗАТО. С целью поддержки подобных муниципальных образований в 1996 г. был организован Союз развития наукоградов России как некоммерческое партнерство[6]. В настоящее время в него входят более 70 членов.

Анализ наукоградов показал, что в этих муниципальных образованиях, где основные занятия населения — научные исследования и разработка технологий, а также сопутствующие виды деятельности, наблюдаются большая эффективность научных разработок и меньший отток специалистов. Этому способствует более высокое качество жизни, которое заключается в интеллектуальной среде обитания и сфере общения, относительно патриархальном укладе жизни и низкой преступности, лучшей экологической обстановке. В данных образованиях наука не рассматривается как бизнес и высокое материальное благосостояние не главная жизненная цель. В наукоградах преимущественно сохранился актуальный сектор науки, что позволяет им стать фундаментом национальной научно-технологической независимости нашей страны.

Политика правительства России в отношении наукоградов не отличается последовательностью. Это выражается в том, что, фактически не развивая данное направление (не совершенствуя правовую базу, систему стимулирования развития наукоградов и т. д.), власти начали развитие других сходных направлений — ТВЗ, технопарков, академгородков и др. Трудности получения статуса наукограда вынудили часть претендентов на его получение отказаться от него. Отмечается к тому же недостаточность финансирования. В 2011 г. на все наукограды было выделено 576 млн руб., чего явно мало для решения серьезных научных проблем, особенно в условиях старения научно-исследовательской базы. Принцип распределения бюджетных средств пропорционально количеству жителей, а не в соответствии с результатами их деятельности неэффективен. Поэтому сумма средств, получаемых каждым наукоградом, различна и колеблется от 5 млн до 112 млн руб.[7]

---

[3] *См.: О статусе наукограда Российской Федерации: совершенствование законодательства / Сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации (http://council.gov.ru/events/roundtbl/item/51/index.html).*

[4] *См.: Наукограды и академгородки современной России / Memoid (http://www.memoid.ru/node/Naukogrady_i_akademgorodki_sovremennoj_Rossii#).*

[5] *Федеральный закон от 07.04.1999 № 70-ФЗ (с изм. от 27 декабря 2009 г.) «О статусе наукограда Российской Федерации» / Сайт Минобрнауки России (http://mon.gov.ru/dok/fz/nti/900,print/).*

[6] *См.: Сайт Союза развития наукоградов России (http://www.naukograds.ru/).*

[7] *См.: Россия «на дне»: может оттолкнуться и сделать рывок вверх... Интервью заместителя генерального директора Российской ассоциации инновационного развития Тормышевой Т. А. журналу «Аккредитация в образовании» / Российская ассоциация инновационного развития (http://www.rair-info.ru/publication/publication17/).*

Анализ состояния наукоградов и исследование мирового опыта их развития позволяют сделать вывод, что данные территориальные образования за счет выпуска наукоемкой продукции и активизации инновационной деятельности располагают дополнительными возможностями для опережающего экономического развития. Являясь эффективными «точками роста» и центрами регионального развития, они представляют собой экспериментальные площадки для выработки новых механизмов научно-технической и инновационной политики, а также базовые элементы национальной инновационной системы. Их развитие должно быть определено как одно из приоритетных направлений государственной политики. Однако действующее законодательство не позволяет использовать их научно-технический потенциал в полной мере.

Особенности местного самоуправления наукоградов и ЗАТО до настоящего времени законодательно не урегулированы в соответствии со ст. 80 и 81 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ[8], в которых предусматривается установление этих особенностей отдельными федеральными законами. В законодательстве не предусмотрены механизмы взаимодействия органов исполнительной власти различных уровней, органов местного самоуправления, а также научного сообщества и бизнес-структур. Ответственность за невыполнение программных задач вообще нигде не предусмотрена. Не используются принципы программного развития территорий, позволяющие учитывать отраслевые и территориальные интересы, а также количественно оценивать эффективность мер государственной поддержки. Не учитываются возможности наукоградов как основы для формирования территориальных научно-производственных кластеров. Нецелесообразен, на наш взгляд, и переход к пятилетнему сроку присвоения статуса наукограда, что сужает возможность реализации долгосрочных стратегических проектов. В соответствии с вышеизложенным мы считаем необходимым:

— усовершенствование законодательной и нормативно-правовой базы функционирования наукоградов, и в первую очередь в вопросах учета особенностей и расширения полномочий органов местного самоуправления;

— установление срока получения статуса наукограда в соответствии с разработанными долгосрочными программами их развития;

— создание новых инновационных бизнес-инкубаторов, технопарков, ТВЗ и т. п. преимущественно на территории наукоградов;

— осуществление бюджетного финансирования наукоградов исходя из их научно-технического и инновационного потенциала, а также программ и перспективных планов их развития;

— проведение мониторинга развития потенциала наукоградов и ЗАТО на базе государственного статистического учета.

За рубежом аналог наукоградов — технополисы. Их широкое развитие в ведущих странах Запада наблюдалось во второй половине XX в. Наиболее типичный пример такого формирования — Кремниевая долина в США. Ряд российских проектов, реализуемых на базе административных формирований, также называется технополисами. Среди них — «МО Химкинский район», «Технополис Гусев», «Сколково».

---

[8] *Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» / Информационно-правовой портал «Гарант» (http://base.garant.ru/186367/).*

«СКОЛКОВО»

Инновационный центр «Сколково» создается как самая крупная в России испытательная площадка новой экономической политики. В рамках данного проекта были созданы пять инновационных кластеров: биомедицинских, информационных, ядерных, энергоэффективных и космических технологий[9]. К концу января 2012 г. участниками проекта были 355 компаний, в т. ч. 105 из них вошли в биомедицинский кластер; 90 находились в составе энергоэффективного; 119 — в составе IT-кластера; 27 — ядерных технологий; 15 — космических технологий и коммуникаций. Бюджет фонда «Сколково» на 2011 г. составлял 19 168 млн руб. Для сравнения: на все наукограды в этом же году было выделено всего 576 млн руб., что составляет 3 % от бюджета «Сколково».

Для 70 проектов фонд определил финансирование на общую сумму порядка 5 млрд руб., а в 2012 г. было запланировано выдать 120 грантов на сумму 6 млрд руб., в основном на условиях софинансирования. С 13 крупными зарубежными и российскими компаниями подписаны соглашения, в соответствии с которыми в иннограде откроются их исследовательские центры. Совокупный бюджет центров составит порядка 12 млрд руб., а численность сотрудников — более 1000 человек. В Германии, Великобритании, Италии, Франции, Австрии и Испании проведены роуд-шоу и ряд других мероприятий. Разработана программа развития Сколковского института науки и технологий «СколковоТех» на период до 2018 г., которая была представлена на конференции в Бостоне.

Приведенные данные свидетельствуют о высоком старте данного проекта. Его привлекательность основана на грантовом финансировании и наличии налоговых льгот. Однако, по нашему мнению, а также по мнению некоторых экспертов[10], существует ряд рисков.

Один из главных критериев успеха любого государственного проекта — поддержка его обществом. По результатам всероссийского опроса, проведенного ВЦИОМ, только 32 % россиян старше 18 лет знают о «Сколково», а 24 % опрошенных считают, что «“Сколково” — это заведомо провальный проект, инновационные технологии не будут созданы, все бюджетные средства будут разворованы или уйдут “в никуда”»[11]. Такой уровень информированности о проекте и высокая степень негативного отношения к нему приводят к недостаточной поддержке со стороны общества, что представляет для него серьезную угрозу.

Участие в проекте зарубежных компаний связано со многими факторами: состояние российской экономики, уровень коррупции в обществе, политическая атмосфера, защищенность инвестиций и др. У западных партнеров часто возникает непонимание непрозрачных схем закупок оборудования по завышенной стоимости, критериев выбора тех или иных компаний для проведения тендеров и т. д. На начало 2012 г. кроме фонда «Сколково» единственный партнер проекта — Массачусетский технологический институт (MIT). Однако и он пока не выделил средств, и программа сотрудничества с ним финансируется только фондом «Сколково», который выделил порядка $20 млн для создания совместной лаборатории.

---

[9] *См.: Сайт инновационного центра «Сколково» (http://www.sk.ru).*

[10] *См.: Член совета фонда «Сколково» назвал риски, связанные с этим проектом / РИА Новости (http://ria.ru/nano_news/20110721/405214616.html).*

[11] *Инновационный центр «Сколково»: взгляды и оценки россиян / Всероссийский центр изучения общественного мнения (http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111523).*

Одним из рисков проекта можно назвать ожидание быстрых результатов от иннограда и «охлаждение» к нему со стороны государства в результате их отсутствия. Такое предположение основано на непоследовательной политике государства по отношению к другим подобным проектам — наукоградам, академгородкам, ТВЗ и др.

Важный момент — выбор в рамках инновационного центра эффективной модели поддержки стартапов, особенно на ранних этапах их развития, и запуск достаточного количества научно-исследовательских проектов. Неверные механизмы их отбора и запуска не позволят выделить наиболее эффективные проекты и нивелируют их.

Слабое место также — отсутствие необходимых навыков, опыта и культуры привлечения внебюджетного финансирования в свои проекты у отечественных разработчиков. Они ориентированы в основном на получение грантов и других форм бюджетного финансирования через различные госструктуры, а не на продажу своих исследований отечественным и зарубежным компаниям. Это связано с их неумением продвигать инновационную продукцию на рынок и заинтересовывать в ней потенциальных инвесторов. Необходимо добиться, чтобы компании сами заказывали исследования в инновационном центре, как это происходит в США, Японии и других развитых странах.

ЗАТО, АКАДЕМГОРОДКИ И ТВЗ

Различные источники указывают разное количество ЗАТО и академгородков в России. Так, по одним данным, после распада СССР осталось 12 ЗАТО и 10 академгородков[12]. По другим источникам, сегодня в нашей стране 45 ЗАТО[13], а по количеству академгородков статистика отсутствует. ЗАТО представляет собой городской округ, на территории которого находятся промышленные предприятия по переработке радиоактивных и других материалов, разработке, изготовлению, хранению и утилизации оружия массового поражения; военные и иные объекты, для которых устанавливается особый режим функционирования и охраны государственной тайны, включающий особые условия проживания граждан[14]. Принятие решений о создании (преобразовании) или реорганизации ЗАТО относится к полномочиям Президента России. Федеральные органы государственной власти определяют перечень полномочий органов государственной власти субъекта Федерации в отношении ЗАТО, которое входит в его состав. От ЗАТО необходимо отличать закрытые военные городки. К последним относят расположенные на территории населенных пунктов военные городки воинских частей, которые имеют свою пропускную систему, а также обособленные военные городки, находящиеся за пределами населенных пунктов[15]. ЗАТО, принадлежащие Росатому, Роскосмосу, Министерству обороны, — это площадки для проведения научных исследований и разработок (НИР). Недостаток системы ЗАТО — слабое использование полученных в них результатов НИР в народно-хозяйственном комплексе страны.

---

[12] *См.: Форсайт Академгородков / Сайт проекта «Сибирь 2030» (http://siberia2030.ru/2011/04/forsajt-akademgorodkov/).*

[13] *См.: Правительство РФ указало, где подпортить показания навигаторов / Фонтанка (http://www.fontanka.ru/2010/07/10/003/).*

[14] *См.: Федеральный закон от 14.07.1992 № 3297-1 (ред. от 07.02.2011) «О закрытом административно-территориальном образовании» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122011).*

[15] *См.: Федеральный закон от 27.05.1998 № 76-ФЗ (ред. от 28.12.2010) «О статусе военнослужащих» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131695); О статусе военных городков и ЗАТО // Право в вооруженных силах. — 2001. — № 7.*

Академгородок — это название района в некоторых городах России. Наиболее известные из них — Новосибирский, Иркутский, Красноярский и Томский. Как показывает опыт, их основная проблема — постепенное старение научных кадров и превращение академгородков в обычные города. Дети ученых не всегда становятся учеными, и возникает проблема их трудоустройства, с одной стороны, и обеспечение работой молодых талантливых научных кадров — с другой. Академгородки постепенно превращаются в «деревни академиков». В 2007 г. было объявлено о планах строительства сети академгородков на 10–20 тыс. чел., каждый стоимостью порядка 30 млрд руб.[16] Однако концепция их развития не разработана. На наш взгляд, для успешного развития они должны получить особый статус своеобразных офшорных зон, что должно быть законодательно закреплено на федеральном уровне. В настоящее время понятие «академгородок», как и их статус, законодательно не определено.

Рассматривая отечественный опыт развития академгородков и зарубежный опыт функционирования подобных формирований, можно сделать вывод, что они обладают огромным потенциалом и ресурсом развития, который в настоящее время фактически не используется. Академгородки создавались и сегодня развиваются в составе научных центров Российской академии наук (НЦ РАН). РАН и ее отделения образуют 36 научных и образовательных комплексов. 15 НЦ РАН располагаются в европейской части России[17]. Сибирское отделение РАН образовало 9 НЦ, Дальневосточное — 6 НЦ и Уральское — 6 НЦ[18].

Еще один инструмент инновационного развития экономики России и инновационного предпринимательства — ТВЗ. 22 июля 2005 г. был принят Федеральный закон № 116-ФЗ, который регулирует порядок создания и функционирования особых экономических зон, в т. ч. ТВЗ, на территории Российской Федерации. А 21 декабря 2005 г. постановлениями Правительства России организовано четыре ТВЗ: в гг. Дубне, Москве (г. Зеленоград, ТВЗ «Зеленоград»), Санкт-Петербурге (пос. Стрельна, ТВЗ «Нойдорф») и Томске. Каждая ТВЗ имеет свою специализацию.

Цель создания ТВЗ состоит в формировании центров инновационного развития экономики на специально выделенных территориях с особым, максимально благоприятным режимом осуществления инновационной предпринимательской деятельности и в первую очередь для коммерческой, рыночной реализации результатов этой деятельности. Механизм ТВЗ предполагает преференции по наиболее значимым для бизнеса направлениям: налоговые и таможенные льготы, максимальное устранение административных барьеров и государственное финансирование инфраструктуры. Сочетание этих трех факторов должно сделать режим ТВЗ достаточно привлекательным для инвесторов.

Главное отличие ТВЗ от созданных ранее территориальных формирований инновационного развития (научных центров, наукоградов) — в них происходит концентрация не научных организаций, а бизнес-структур, осуществляющих наукоемкую предпринимательскую деятельность. ТВЗ должны рассматриваться как территории новой экономики и опережающего развития, где инноваторы будут иметь возможность реализовать свой научный, творческий и интеллектуальный потенциал и обеспечить себе достойный уровень жизни. Интеграция ТВЗ в экономику региона позволит

---

[16] *См.: Россия построит академгородков на 30 миллиардов рублей / Лента.Ру (http://realty.lenta.ru/news/2007/07/10/akadem/).*

[17] *См.: Структура Российской академии наук / Сайт РАН (http://www.ras.ru/sciencestructure.aspx).*

[18] *См.: Наукограды и академгородки современной России / Memoid (http://www.memoid.ru/node/Naukograd y_i_akademgorodki_sovremennoj_Rossii#).*

им стать ядром территориально-производственных комплексов регионов и придать ускорение развитию их экономики.

Шестилетний опыт развития российских ТВЗ свидетельствует, что льготы, предусмотренные в них для инновационных компаний, не в полной мере стимулируют привлечение инвестиций. Объем частных инвестиций, привлеченных в эти зоны, существенно отстает от запланированного, а также от объемов федеральных и региональных бюджетных инвестиций. Так, в г. Дубне инвестиции резидентов в ТВЗ за пятилетний период составили 414,39 млн руб., т. е. всего 1,43 % от запланированного объема[19]. Проведенные в данной зоне исследования показали, что большинство ее резидентов не пользуются всей совокупностью предоставленных им льготных условий. По каждому виду налогов и платежей, по которым предусмотрены льготы, их использует не более 20 % предприятий ТВЗ. Часто оформление налоговых льгот для резидентов — сложная и малопонятная процедура вследствие отсутствия четко прописанного порядка их получения. Кроме того, у менеджмента резидентов, как правило, отсутствует необходимая квалификация по оптимизации бизнеса с использованием имеющихся налоговых льгот.

Одна из ключевых проблем резидентов ТВЗ — их финансовое обеспечение. Основной источник финансирования инновационной деятельности большинства предприятий — их собственные средства. В связи с тем, что новые технологии часто имеют длительный период окупаемости[20], нужны долговременные кредитные линии с низкой процентной ставкой. В настоящее время финансовая система в основном работает с краткосрочными кредитами, и кредитные ставки намного выше принятых в развитых странах. Российская банковская система отдает предпочтение крупному бизнесу. Также наблюдаются и неразвитость рынка финансовых услуг для инновационных предприятий, и отсутствие действенных финансовых механизмов стимулирования инновационной активности со стороны государства. Поэтому необходимое условие роста инновационной активности резидентов ТВЗ — создание системы гибких механизмов финансового стимулирования инновационной деятельности и развитие финансовых институтов.

Привлечение частного бизнеса в ТВЗ возможно только при росте платежеспособного спроса предпринимательских структур и населения на инновационную продукцию. Это требует разработки комплексной государственной политики, направленной на развитие спроса на инновации, и в первую очередь со стороны промышленных предприятий. Также необходимо развить рынок госзаказа и госзакупок инновационной продукции.

Один из факторов развития ТВЗ — их расположение в крупнейших академических центрах, что должно содействовать активному включению в инновационную деятельность академической науки. Это позволит резидентам ТВЗ проводить исследования и разработки, используя уникальное научное оборудование, получать квалифицированные научные консультации, преодолевать ряд других насущных научно-технических проблем.

В настоящее время в ТВЗ созданы организационно-экономические и правовые механизмы для решения определенных инновационных и инвестиционных задач. Однако они функционируют формально, не образуя целостную систему, которая

---

[19] *См.: Особые технико-внедренческие экономические зоны: опыт и проблемы инновационного развития (по данным обследования предприятий — резидентов ОЭЗ «Дубна») / Институт экономики РАН (http://inecon.ru/tmp/Dubna.doc).*

[20] *См.: Кто оплатит модернизацию? // Эксперт. — № 39. — 2010. — С. 136.*

охватывала бы все уровни управления. Существуют определенные барьеры между участниками инновационного процесса — производством, наукой, финансовыми институтами, потребителями. Задача состоит в активизации всех механизмов и участников инновационного процесса для эффективного развития ТВЗ.

КЛАСТЕРНЫЕ СТРАТЕГИИ

Один из действенных путей повышения эффективности функционирования территорий инновационного развития, как свидетельствует мировая практика, — использование кластерных стратегий (создание инновационных кластеров) и программ развития. В этом случае кластерная инновационная политика направлена в первую очередь на развитие бизнес-сетей и факторов, влияющих на конкурентоспособность отдельных секторов экономики региона. Инновационные кластеры следует рассматривать как основанные на особой, уникальной компетенции и зависящие от наличия в регионе новых технологий, ноу-хау, экспертных знаний. Такой тип кластера способствует расширению региональной экономической деятельности и развитию существующих отраслей, а также стимулирует новые виды экономической деятельности с более развитыми технологиями. В нем основное внимание сосредотачивается на поддержке развития локальных групп и фирм.

Основная цель кластерного подхода — максимизация выгоды, которую могут получить все участники, используя возможности сетевого объединения, а главная задача его состоит в создании и улучшении сетевых взаимоотношений. Инновационный территориальный кластер отличается от объединения расположенных рядом предприятий некоторыми чертами и условиями. Его отличительная черта — активное использование новых управленческих и информационных технологий, а также наличие самоуправленческой организационно-коммуникационной структуры, обеспечивающей формирование инновационного регионального сообщества. Факторами формирования инновационного территориального кластера служат: наличие научного и образовательного потенциала (научные центры, вузы и т. п.), институциональные (наукограды, ЗАТО, академгородки, федеральная и региональная поддержка) и производственные предпосылки, и др. Кластерный подход к формированию территорий инновационного развития позволит создать эффективные кластеры на основе интеграционного взаимодействия организаций науки, образования, бизнеса при поддержке федеральных и региональных органов власти.

Каждая из рассмотренных нами форм инновационного развития территорий базируется на сложившемся научно-техническом потенциале и особенностях региона, которые следует использовать с максимальной эффективностью. Органы федеральной и региональной власти, местного самоуправления и научная общественность должны определиться с наиболее эффективной формой инновационного развития для каждого региона, вырабатывать и совершенствовать его экономические, организационные и правовые механизмы.

Библиография

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://base.garant.ru/186367/.
2. Федеральный закон от 07.04.1999 № 70-ФЗ (с изм. от 27 декабря 2009 г.) «О статусе наукограда Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Сайт Минобрнауки России. — Режим доступа: http://mon.gov.ru/dok/fz/nti/900,print/.

3. Федеральный закон от 14.07.1992 № 3297-1 (ред. от 07.02.2011) «О закрытом административно-территориальном образовании» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122011.
4. Федеральный закон от 27.05.1998 № 76-ФЗ (ред. от 28.12.2010) «О статусе военнослужащих» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=131695.
5. Федеральный закон от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132517.
6. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в части повышения эффективности деятельности наукоградов» [Электронный ресурс] / Сайт Минобрнауки России. — Режим доступа: http://mon.spare.informika.ru/dok/proj/6868,print/.
7. Лизунов, В. В., Соловьев, А. А., Ерофеев, Ю. В. и др. Кластеры и кластерные стратегии: монография. — Омск: Омское книжное издательство, 2010.
8. Наукограды и ЗАТО — ресурс инновационного развития России / Под ред. академика РАЕН М. И. Кузнецова. — М.: Взгляд, 2008.
9. Рекорд, С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
10. Смирнов, А. В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: монография. — Казань: РИЦ «Школа», 2010.
11. Созвездие наукоградов. Молодежные научно-образовательные проекты Союза развития наукоградов России / М. И. Кузнецов, Н. В. Волчкова, И. И. Мельникова и др. Под общ. ред. академика РАЕН М. И. Кузнецова. — М.: Научно-информационное агентство «TERRA SAPIENS Московия», 2011.
12. Управление исследованиями и разработками в российских компаниях: Национальный доклад. — М.: Ассоциация Менеджеров, 2011.
13. Файков, Д. Ю. Закрытые административно-территориальные образования. «Атомные» города. — Саров: ФГУП «РФЯЦ-ВНИИЭФ», 2010.
14. Агирречу, А. А. Наукограды Российской Федерации. Новый статус городов науки в XXI веке [Электронный ресурс] / География. — Режим доступа: http://geo.1september.ru/2007/21/5.htm.
15. Агирречу, А. А. Особенности формирования наукоградов России // Проблемы урбанизации на рубеже веков / Отв. ред. А. Г. Махрова. — Смоленск: Ойкумена, 2002. — С. 133–144.
16. Баженова, В. В., Баженов, В. П. Потенциал и производительная сила предпринимательской деятельности в кластере инноваций. Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2010) // Труды Международной научно-практической конференции. 29 сентября — 3 октября 2010 года. Т. 1. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. — СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2010. — С. 25–33.
17. Борькина, Е. А., Файков, Д. Ю. Управление инновационным развитием закрытых административно-территориальных образований // Актуальные проблемы управления — 2008: Материалы 13-й Всероссийской научно-практической конференции. Вып. 1. — М.: Государственный университет управления, 2008. — С. 177–179.
18. Гатовская, А. В., Файков, Д. Ю. Основные направления инвестиционной деятельности в муниципальном образовании // Вестник университета. — 2007. — № 3 (21). — С. 151–154.
19. Докучаев, А. Ю. Проблемы правового статуса наукоградов Российской Федерации в аспекте реализации Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Вестник Томского государственного университета. — 2010. — № 337. — С. 111–115.
20. Инновационный центр «Сколково»: взгляды и оценки россиян [Электронный ресурс] / Всероссийский центр изучения общественного мнения. — Режим доступа: http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=111523.
21. Карлинская Е. В. Инновационные вызовы современности и российские доктринальные документы об инновациях: теория, практика и анализ выполнимости в условиях кризиса [Электронный ресурс] / ИннИТ. — Режим доступа: http://www.rpm-consult.ru/pdf/article25.pdf.
22. Кто оплатит модернизацию? // Эксперт. — 2010. — № 39. — С. 136.
23. Куценко, Е. С. Кластеры в экономике: основы кластерной политики государства // Обозреватель-Observer. — 2010. — № 3. — С. 99–110.
24. Материалы к заседанию Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям [Электронный ресурс] / Сайт Минэкономразвития России. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc20100303_04.
25. Наукограды и академгородки современной России [Электронный ресурс] / Memoid. — Режим доступа: http://www.memoid.ru/node/Naukograd y_i_akademgorodki_sovremennoj_Rossii#.

26. Никулина, О. В. Кластеризация экономики как наиболее эффективная форма организации инновационной деятельности. Проблемы и перспективы развития инновационно-креативной экономики // Сборник материалов по итогам Третьей международной научно-практической онлайн-конференции. Москва, 27–30 июля 2011 года / Под общ. ред. профессора О. Н. Мельникова. — М.: Креативная экономика, 2011. — С. 57–62.
27. О состоянии государственной политики о наукоградах и направлениях ее развития [Электронный ресурс] / Инновации и предпринимательство. — Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_B510AB7E-CA67-4B80-9C77-D8A8992A6DFA.html.
28. О статусе военных городков и ЗАТО // Право в вооруженных силах. — 2001. — № 7.
29. О статусе наукограда Российской Федерации: совершенствование законодательства [Электронный ресурс] / Сайт Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. — Режим доступа: http://council.gov.ru/events/roundtbl/item/51/index.html.
30. Особые технико-внедренческие экономические зоны: опыт и проблемы инновационного развития (по данным обследования предприятий — резидентов ОЭЗ «Дубна») [Электронный ресурс] / Институт экономики РАН. — Режим доступа: http://inecon.ru/tmp/Dubna.doc.
31. Правительство РФ указало, где подпортить показания навигаторов [Электронный ресурс] / Фонтанка. — Режим доступа: http://www.fontanka.ru/2010/07/10/003/.
32. Раткевич, И. С., Файков, Д. Ю. Закрытые административно-территориальные образования: объективные противоречия и поиск путей развития // Научная сессия МИФИ-2009. Аннотации докладов. В 3 томах. Т. 3 Информационно-телекоммуникационные системы. Проблемы информационной безопасности в системе высшей школы. Экономика, инновации и управление. — М.: МИФИ, 2009. — С. 208.
33. Раткевич, И. С., Файков, Д. Ю. Особенности и противоречия закрытых административно-территориальных образований // Третья всероссийская молодежная научно-инновационная школа «Математика и математическое моделирование» 20–23 апреля 2009 г.: Сборник материалов. — Саров: Саровский государственный физико-технический институт, 2009. — С. 242–246.
34. Рекомендации рабочего совещания (круглого стола) на тему «ЗАТО и наукограды — ресурс развития и “точки роста” инновационной экономики России. Законодательное обеспечение». Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации, 9 апреля 2008 года, г. Москва.
35. Россия «на дне»: может оттолкнуться и сделать рывок вверх... Интервью заместителя генерального директора Российской ассоциации инновационного развития Тормышевой Т. А. журналу «Аккредитация в образовании» [Электронный ресурс] / Российская ассоциация инновационного развития. — Режим доступа: http://www.rair-info.ru/publication/publication17/.
36. Россия построит академгородков на 30 миллиардов рублей [Электронный ресурс] / Лента.Ру. — Режим доступа: http://realty.lenta.ru/news/2007/07/10/akadem/.
37. Сакадынец, Е. А., Файков, Д. Ю. Инновационные возможности закрытых административно-территориальных образований (на примере г. Сарова) // Инновации. — 2008. — № 9 (119). — С. 74–77.
38. Структура Российской академии наук [Электронный ресурс] / Сайт РАН. — Режим доступа: http://www.ras.ru/sciencestructure.aspx.
39. Файков, Д. Ю. Формирование модели инновационного кластера на примере закрытого административно-территориального образования // X Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 3 кн. / Отв. ред. Е. Г. Ясин; Государственный университет — Высшая школа экономики. — М.: Издательский дом ГУ — ВШЭ, 2010.
40. Форсайт Академгородков [Электронный ресурс] / Сайт проекта «Сибирь 2030». — Режим доступа: http://siberia2030.ru/2011/04/forsajt-akademgorodkov/.
41. Член совета фонда «Сколково» назвал риски, связанные с этим проектом [Электронный ресурс] / РИА Новости. — Режим доступа: http://ria.ru/nano_news/20110721/405214616.html.
42. Сайт инновационного центра «Сколково» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.sk.ru.
43. Сайт Союза развития наукоградов России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.naukograds.ru/.

Ключевые слова:
федеральные целевые программы, нормативно-законодательное регулирование образования, инновационное развитие

И. В. Осипова*, к. т. н.,*
проф. кафедры бухгалтерского учета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
(***e-mail: i.v.osipova_fa@mail.ru***)

Реализация инновационной стратегии в Программе развития образования

Одна из главных стратегических целей России в настоящее время — переход экономики на инновационный путь развития. Для этого разработана стратегия инновационного развития, в которой определены приоритеты и инструменты государственной политики. Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития субъектов инновационной деятельности, включая органы государственной власти всех уровней, науку, образование и предпринимательский сектор, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки, поддержки коммерциализации разработок[1].

Самые эффективные инструменты государственного регулирования инновационного и социально-экономического развития в России в настоящее время — национальные проекты, государственные программы, федеральные целевые программы (ФЦП). Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 годы (далее — Программа 2011–2015) направлена на «обеспечение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации»[2].

С целью создания единого образовательного пространства и гармонизации систем образования, прежде всего высшего, в странах Европы в 1999 г. министрами образования 29 государств была подписана Болонская декларация. В результате единая Европа приобрела большую привлекательность на мировом образовательном

---

[1] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123444).*

[2] *Постановление Правительства Российской Федерации от 07.02.2011 № 61 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 годы» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132968).*

рынке за счет повышения качества подготовки и мобильности студентов, преподавателей, управленческого персонала; укрепления связей и сотрудничества между вузами в научной сфере, и т. д. Позже к этому процессу присоединились еще несколько европейских стран, а затем и Россия.

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Для того чтобы система высшего образования стала прозрачной, максимально сравнимой с европейской, необходимо реформирование всей российской системы образования. В 2010 г. в нашей стране началось внедрение основных принципов Болонского процесса за счет:

— широкого распространения однотипных образовательных циклов (бакалавриат — магистратура);

— введения единых систем образовательных кредитов (зачетных единиц);

— введения одинаковых форм получаемых квалификаций (компетенций);

— обеспечения взаимной признаваемости академических квалификаций (дипломов), развития структур обеспечения качества подготовки специалистов, и т. д.

Система образования в России развивается в соответствии с отечественным законодательством и нормами международного права. Нормативно-законодательное регулирование осуществляется в первую очередь Законом Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании»[3] (далее — Закон № 3266-1), который редактируется с учетом современных требований. Последнюю редакцию Закон № 3266-1 прошел 1 июля 2012 г.

«Под образованием в настоящем Законе понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)... Право на образование является одним из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан Российской Федерации»[4].

Роль образования в инновационном развитии России заключается в подготовке высококвалифицированных кадров и развитии вузовской науки с помощью профессорско-преподавательского состава: докторов наук, профессоров, кандидатов, доцентов, докторантов, аспирантов. Государственная образовательная политика согласно Закону № 3266-1 провозглашает эту область приоритетной. Однако в Законе не рассмотрено направление по развитию вузовской науки в инновационных целях.

Федеральная целевая программа развития образования выступает организационной основой государственной политики России и разрабатывается на каждую пятилетку. ФЦП включаются в государственные программы и служат формой организации расходования средств бюджета для решения наиболее острых социально-экономических, а в последнее время и инновационных проблем. Их реализация рассматривается как способ выполнения государством одной из его важнейших функций — социально ориентированного регулирования и инновационного развития.

С целью обеспечения перехода на инновационное развитие всех отраслей народного хозяйства, кроме реформирования системы образования в России осуществляется реформирование всей экономики страны, в т. ч. финансовой, правовой и налоговой системы, бухгалтерского учета, отчетности и др.

---

[3] *Закон Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132509).*

[4] *Там же.*

Создание передовой экономики должно стать решающим фактором для экономического подъема, технологической независимости России, обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции и роста качества жизни россиян, а также качества образования. Поэтому политика приоритетов в области образования, науки и технологий призвана стать основой формирования передовой экономики, в т. ч. промышленного сектора России.

Эффективность российских национальных инновационных проектов и ФЦП, реализуемых на бюджетные средства, на средства налогоплательщиков — объект пристального внимания как со стороны государства, так и со стороны общества, поэтому усиливается значение мониторинга и оценки коммерческой, бюджетной и социальной эффективности реализации таких проектов и программ.

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ФЦП

Направленность инновационного развития обеспечивают прежде всего ФЦП, содержащие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР). Во всех ФЦП существует определенная структура затрат, в числе которых капитальные затраты, НИОКР и пр. Чем выше доля НИОКР в структуре затрат, тем больше инновационный потенциал программы.

Согласно государственному финансированию Программы 2011–2015, общий объем финансовых ресурсов на все программные мероприятия определен в сумме 13 689 780 тыс. руб., в т. ч. на жилищно-коммунальное хозяйство — 1 138 668 тыс. (8,3 %), на образование — 12 551 112 тыс. (91,68 %). На развитие общего образования предусмотрено 1 251 680 тыс. руб. (9,1 %), на высшее и послевузовское профессиональное образование — 6 279 332 тыс. (45,87 %), на прочие мероприятия в области образования — 4 821 800 тыс. (35,22 %), на прикладные научные исследования в области образования — 198 300 тыс. (1,45 %).

В табл. 1 приведены аналогичные данные по программе на 2006–2010 гг.

Таблица 1

Финансирование основных мероприятий Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы за счет бюджетных средств

Основные направления Программы	Финансирование	
	в тыс. руб.	в %
Жилищно-коммунальное хозяйство	613 000,0	11,21
Образование	4 855 628,3	88,79
Общее образование	40 000,0	0,73
Среднее профессиональное образование	5000,0	0,09
Высшее и послевузовское профессиональное образование	1 434 920,0	26,24
Прикладные научные исследования в области образования	47 350,0	0,87
Прочие мероприятия в области образования	3 328 358,0	60,86
Общее финансирование	5 468 828,3	100

Источник: Целевые индикаторы и показатели Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы.

Анализ данных табл. 1 в сравнении с данными ФЦП, предусмотренной для реализации до 2015 года, демонстрирует положительную динамику многих показателей. Так, в Программе 2011–2015 общее финансирование увеличено на 8 220 951,7 тыс. руб. (т. е. на 39,95 %). Улучшились финансирование и структура финансирования высшего и послевузовского профессионального образования и прикладных научных исследований.

Тем не менее, как следует из структуры финансирования Программы 2011–2015, на НИОКР (где и должны создаваться инновационные технологии в образовании) предусматривается направление финансовых ресурсов в небольшом объеме — 198 300 тыс. руб., или 1,45 % от общего финансирования (в предыдущей ФЦП — 0,8 %). При этом доля финансирования прочих мероприятий хотя и определена в объеме 4 821 800 тыс. руб., или 35,22 %, но тем не менее остается достаточно высокой (в предыдущей ФЦП эта доля составляла 60,86 %). Следует отметить, что в их числе в программе приводятся, например, такие мероприятия, как: создание стажировочных площадок; формирование общероссийского кадрового ресурса; разработка примерных образовательных программ основного и среднего общего образования, и т. д. Кроме того, среди прочих мероприятий перечислены уже известные методы и технологии для внедрения в образовательную систему (повышение квалификации педагогических и управленческих кадров; подготовка тьютеров и др.). Таким образом, по нашему мнению, совершенствование технологии образования должно осуществляться и в рамках работ, которые включаются в «Прочие нужды».

В табл. 2 показан удельный вес расходов по задачам ФЦП.

Таблица 2

Распределение расходов по задачам Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы и на плановый период 2011 и 2012 годов

Задачи Программы	Общий объем финансирования, %	НИОКР, %	Прочие нужды, %
1. Совершенствование содержания и технологий образования	38,0	67,4	36,2
2. Развитие системы обеспечения качества образовательных услуг	19,0	7,0	20,4
3. Повышение эффективности управления в системе образования	34,8	18,4	35,1
4. Совершенствование экономических механизмов в сфере образования	8,2	7,2	8,3

Источник: Целевые индикаторы и показатели Федеральной целевой программы развития образования на 2006–2010 годы и на период до 2012 года.

Данные табл. 2 показывают, что в ФЦП недооцениваются значения решений задач 1 и 2 и завышаются — задач 3 и 4. С нашей точки зрения, для формирования эффективной инновационной системы образования необходимо разработать ее концепцию и в соответствии с ней создать:

— перечень специальностей, в т. ч. принципиально новых, востребованных инновационной экономикой, и стандартов, соответствующих международным образовательным стандартам, в 2015 г.;

— соответствующую инфраструктуру, образовательные программы и учебно-методические материалы для широкого применения лучших российских и международных современных образовательных технологий.

Для выполнения этих работ необходимо обеспечить иную структуру финансирования: например, для задачи 1 — в объеме 60 %, а для задач 2, 3 и 4 — по 10–20 %. То же относится и к программе, сформированной на период 2011–2015 гг.

В Программе 2011–2015 объем финансирования НИОКР в целом недостаточен, особенно для проведения инновационных преобразований в области вузовской науки и образования, т. к. доля НИОКР в объеме финансирования ФЦП должна составлять более 15 % (вместо запланированной — 1,45 %) с целью формирования инновационных продуктов (таких как объекты интеллектуальной собственности, нематериальные активы) и их коммерциализации, особенно в рамках международного пространства.

Мероприятия по НИОКР и «Прочие нужды» не сопряжены между собой, поэтому необходимо, чтобы в «Прочих нуждах» реализовывались результаты НИОКР, выполненные в рамках программных мероприятий. В итоге может наиболее полно и эффективно применяться важнейший программно-целевой метод. В Программе 2011–2015 отсутствует ясность: например, не решено, какие инновации должны быть созданы в ходе ее реализации в образовательной сфере и (или) для смежных отраслей, какого уровня должны достигать инновационные преобразования, и т. д.

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОГРАММЫ

Формулировки стратегических задач Программы 2011–2015 — совершенствование содержания и технологий образования, развитие системы обеспечения качества образовательных услуг, повышение эффективности управления, совершенствование экономических механизмов — в большей степени соответствуют наименованиям направлений образовательной деятельности. В поставленных задачах не указаны конкретные направления инновационных преобразований и сроки их поэтапного исполнения. Формулировки задач не отражают ожидаемых качественных и количественных инновационных изменений, которые должны быть получены вследствие реализации отдельных этапов и всей Программы.

В Программе 2011–2015, с нашей точки зрения, отсутствует инновационная модель, которая бы предусматривала развитие единой системы — от дошкольного образования до высшего профессионального — с учетом подготовки талантливых, творческих личностей, а также образования на перспективу в рамках концепции социально-экономического развития России и инновационных преобразований по конкретным направлениям. Об этом свидетельствует структура расходов финансовых средств из федерального бюджета на реализацию мероприятий Программы. Модель сквозного образования должна учитывать перечень необходимых специальностей с прогнозом на 20–30 лет вперед по отраслям и регионам, для того чтобы исключить дефицит специалистов, особенно в области развития современных технологий.

При этом, что очень важно, стратегической целью государственной политики в области образования, согласно Программе 2011–2015, названо «повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационного развития экономики, современным потребностям общества и каждого гражданина.

Реализация этой цели предполагает решение следующих приоритетных задач:

— обеспечение инновационного характера базового образования;

— модернизация институтов системы образования как инструментов социального развития;

— создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров;

— формирование механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей, участие в международных сопоставительных исследованиях»[5].

Однако формулировка стратегической цели Программы 2011–2015 не в полной мере учитывает стратегические цели государственной социально-экономической политики перехода на инновационный путь развития, предполагающий в т. ч. формирование системы образования, способной обеспечить экономику России специалистами новой формации, соответствующими по профессиональным навыкам и знаниям

[5] *Постановление Правительства Российской Федерации от 07.02.2011 № 61 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 годы» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132968).*

требованиям международных стандартов в области образования. И вот почему. Хозяйствующие субъекты не полностью удовлетворены уровнем подготовки выпускников (среди которых в настоящее время большая доля выпускников специалитета) высших образовательных учреждений, т. к. последним нужно время для адаптации в реальном секторе. Кроме этого, в настоящее время в России наблюдается острая нехватка специалистов для секторов реальной экономики, а также в сфере управления, финансового регулирования и менеджмента и др. С переходом на международную уровневую подготовку «бакалавр-магистр» российские вузы в основном будут выпускать бакалавров, т. к. по прогнозам из 100 поступающих только 10 выпускников будут доучиваться дальше, т. е. поступать в магистратуру. Бакалавры будут обучаться согласно стандартам третьего поколения лишь три года, а это меньше, чем было предусмотрено образовательными стандартами для студентов специалитета. С переходом на систему «бакалавр-магистр» необходимо определить экономическое содержание знаний и навыков для бакалавров вузов и средних специальных учреждений, чтобы достичь конкурентоспособного качества их подготовки.

Более того, такое реформирование происходит в условиях российского демографического кризиса, следовательно, число высококвалифицированных специалистов в реальном секторе экономики и в науке в ближайшее время резко сократится. По таким проблемам необходима разработка программных мероприятий для включения в ФЦП.

В Программе 2011–2015 приведены важнейшие целевые индикаторы, например «Удельный вес численности учащихся, обучающихся по программам профильного обучения» или «Доля численности образовательных учреждений начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования, использующих методы дистанционного обучения», и их показатели, которые должны отражать изменение качества в образовании по всем направлениям ежегодно. Однако они отражают лишь количественные изменения. Такой индикатор, как «Доля численности иностранных студентов, обучающихся в российских образовательных учреждениях на коммерческой основе», вообще малоуправляем. Индикаторы должны отражать процесс внедрения новых образовательных программ по профессиональному обучению и переобучению специалистов, а также инновационные преобразования, стоимость и окупаемость таких программ.

Конкурс на право выполнения заказа в рамках Программы 2011–2015 осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд». Вместе с тем следует подчеркнуть, что образование в Программе рассматривается как услуга, тогда как оно таковым не является. Образование — это важнейший вид деятельности по формированию развитой личности и специалистов для различных отраслей экономики и науки, по формированию интеллектуального капитала в целях инновационного развития страны.

Следует также отметить, что при выполнении мероприятий Программы не предусматривается активного участия в ней бизнес-структур, для которых вузами и ссузами готовятся профессиональные кадры.

Кроме того, анализ Программы 2011–2015 показал, что эффективность от реализации ее мероприятий трудно определить, т. к. ожидаемые конечные результаты реализации и показатели ее социально-экономической эффективности сводятся к статистическим показателям, таким, например, как:

— увеличение доли образовательных услуг в валовом внутреннем продукте не менее чем на 7 %;

— снижение на 16 % уровня безработицы среди граждан, имеющих высшее, среднее и начальное профессиональное образование;

— снижение на 8–12 % затрат на реализацию механизмов социальной адаптации для социально незащищенных групп населения, и др.

Финансирование образовательных ФЦП должно предусматривать средства не только на капитальное строительство, планово-предупредительные ремонты, выплату заработной платы, но и отдельно на новые инновационные разработки (причем с высокой долей средств на эти цели), результаты по которым и должны стать важнейшими индикаторами ФЦП. При этом инновационные разработки должны финансироваться в зависимости от их значимости, экономической эффективности, рентабельности, конкурентоспособности на мировом, отечественном или отраслевом уровне. Зарубежный опыт показывает, что размер финансирования инновационной составляющей в ФЦП не может быть ниже 7 % (это средний показатель наукоемкости в развитых странах) от объема выплат заработной платы для образовательных учреждений. Следует также отметить, что на современном этапе нужно отказаться от системы сметного финансирования ФЦП, нужна новая философия их обеспечения. Вовлечение инноваций в виде нематериальных активов[6] в экономический оборот российских организаций и предприятий любых видов деятельности способствует повышению их инвестиционной привлекательности, обеспечению конкурентных преимуществ на внутренних и внешних рынках. Вместе с тем создание и приобретение исключительных прав на объекты нематериальных активов сопряжено с определенными проблемами, обусловленными неоднозначностью их понимания и их оценкой, сложностью правоотношений, возникающих в связи с их использованием, несовершенством действующего законодательства.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Для того чтобы привлечь профессорско-преподавательский состав к активному участию в вузовской науке для осуществления инновационных преобразований, необходимы новые подходы к стимулированию их труда. Но с учетом ожидания новой волны экономического кризиса в России трудно рассчитывать на резкое увеличение финансирования образования, поэтому для финансового обеспечения ФЦП развития образования необходимо привлекать внебюджетные средства от бизнес-структур, особенно для реализации инновационного развития, эффективного функционирования вузов в научной сфере.

В 2011 г. вступила в силу новая редакция Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике», позволяющая создавать малые инновационные предприятия при вузах для внедрения результатов своих исследований в производство. В Законе говорится: «Научная организация в соответствии с договором, заключенным с образовательным учреждением высшего профессионального образования, может создавать структурное подразделение (лабораторию), осуществляющее научную и (или) научно-техническую деятельность на базе образовательного учреждения высшего профессионального образования с учетом образовательных программ и тематики научных исследований, в порядке, определяемом уполномоченным Правительством Российской Федерации федеральным органом исполнительной власти». С учетом этого на бизнес-структуры должна быть возложена ответственность за формирование тематики НИР и НИОКР.

Известно, что ученые НИИ и профессорско-преподавательский состав образовательных учреждений — интеллектуальный потенциал. Их квалификация (согласно

[6] *Нематериальные активы — это активы, не имеющие материально-вещественной формы, используемые в деятельности организаций более года и приносящие экономические выгоды.*

Международным стандартам финансовой отчетности) во многом определяет деловую репутацию организаций. Но, согласно Российским стандартам бухгалтерского учета (ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»), «деловая репутация — это репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса». Из этого следует, что ценностные качества кадрового состава в российском нормативно-законодательном регулировании не учитываются при формировании деловой репутации, которая является объектом нематериальных активов согласно РСБУ.

Есть и другая проблема. В настоящее время трудно произвести оценку интеллектуального потенциала ученых и преподавательского состава. Есть мнение, что эту оценку можно дать суммарно, рассматривая ее через начисления заработной платы специалисту. Причем чем выше профессиональные качества, тем выше ценность такого специалиста. Однако при этом его заработная плата, как правило, практически не растет в течение ряда лет. Такое явное отставание в стимулировании научных и педагогических кадров носит разрушительный характер для образования и всей российской науки, как фундаментальной, так и прикладной, т. к. приводит к «вымыванию» кадров, особенно молодых, за рубеж. Таким образом, в условиях реализации стратегии социально-экономического и инновационного развития в нашей стране на современном этапе имеется много системных проблем. Одно из важнейших направлений решения этих проблем — подготовка и кадровое обеспечение народного хозяйства страны специалистами всех квалификационных категорий для развития инновационной экономики. На это должна быть направлена государственная программа развития профессионального образования в России, интегрированная в инновационную экономику на базе 36 федеральных университетов, в которых научно-исследовательская деятельность должна наращиваться и потом внедряться в образовательный процесс и реальный сектор экономики.

Библиография

1. Закон Российской Федерации от 10.07.1992 № 3266-1 «Об образовании» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132509.
2. Федеральный закон от 02.12.2009 № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=106486.
3. Федеральный закон от 30.11.2011 № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=130962.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 07.02.2011 № 61 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 годы» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132968.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 23.12.2005 № 803 «О Федеральной целевой программе развития образования на 2006–2010 годы» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111726.

Ключевые слова:
бюджет, государство, бюджетная система, доходы и расходы, общественные потребности, налоговая система, государственные финансы, межбюджетные отношения

***Ю. Г. Швецов**, д. э. н.,*
*проф. кафедры «Финансы и кредит» Алтайской академии экономики и права (**e-mail: yu.shvetsov@mail.ru**)*

Ориентиры бюджетно-налоговой системы России

Российская бюджетно-налоговая система в настоящее время представляет собой централизованную, жестко управляемую государственно-бюрократическим аппаратом модель унитарного бюджетного устройства страны, в которой финансирование общественно значимых проектов и отраслей находится на периферии социально-экономической политики, а действительным лейтмотивом государственных финансов выступают интересы правящей номенклатуры.

Если рассмотреть структуру расходов бюджета любого уровня, то она предстает в виде постатейного распределения бюджетных средств: на государственное и муниципальное управление, национальную оборону, государственную поддержку отраслей сферы материального производства, обеспечение правоохранительной деятельности, социальную защиту населения, охрану окружающей среды и др. Каждый из этих блоков включает конкретные направления использования бюджетных средств.

С точки зрения материального носителя расходы бюджета — это денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Государство как совокупный хозяйствующий субъект должно следить за соблюдением макроэкономических пропорций в народном хозяйстве, а также экономических интересов всех участников воспроизводственного процесса.

Однако в условиях российской действительности в каждой статье расходной части бюджета наибольшая часть расходов приходится на содержание бюрократической номенклатуры, остальные направления финансируются строго по остаточному принципу. Причем это касается не только статьи «Государственное и муниципальное управление» (что естественно), но и всех остальных. Ведь, к примеру, и в системе социального обеспечения, и в правоохранительных органах также наличествует административно-бюрократический аппарат. И его содержание включает в себя не только оплату труда номенклатуры, но и расходы на проведение юбилеев, праздников, торжеств, на зарубежные командировки, оздоровительные мероприятия, представительские расходы и пр.

Наиболее ярко выраженный порок действующей бюджетной системы — невозможность эффективного контроля за расходованием средств из бюджетов всех уровней. Вопрос о недопущении не только неправомерных, но также и неэффективных расходов, по сути, ненужных с точки зрения интересов общества и государства, даже не ставится, что чрезвычайно выгодно для номенклатуры. В результате российская бюджетная система прочно увязла в «трясине» бюрократизма, сочетая в себе целый ряд структурных диспропорций.

В рамках функции образования фонда денежных средств бюджетной системы назрели проблемы: с одной стороны, внутри иерархической структуры бюрократии между чиновничеством федерального и субфедерального уровня по поводу распределения доходов консолидированного бюджета; с другой — среди работников бюджетной сферы, чье недовольство множится в связи с продолжающимся снижением их жизненного уровня. В функции использования денежных средств бюджетной системы усиливается разрыв между непомерными расходами на содержание бюрократического аппарата и увеличивающимися потребностями в бюджетном финансировании отдельных отраслей национального хозяйства, учреждений непроизводственной сферы, экономических регионов, различных форм собственности, отдельных хозяйствующих субъектов.

Все отражающие бюджетную стратегию правительственные формулировки с определенностью свидетельствуют о том, что федеральная бюджетная политика ведется в полном отрыве от действительных императивов социально-экономического прогресса страны; о пренебрежении проектировщиков бюджета закрепленным в Конституции РФ положением о России как социальном государстве и об игнорировании ими современной теории государства развития.

Этот вывод наглядно подтверждается статистическими данными об использовании бюджетных ресурсов страны за последние 10 лет (табл. 1).

Таблица 1

Структура расходов федерального бюджета за 2001–2010 гг., %

Расходы федерального бюджета	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Государственное управление и местное самоуправление	3,2	2,7	2,8	3,0	2,6	3,1	3,3	2,8	2,3	2,1
Судебная система	0,9	1,0	1,0	1,2	1,2	1,4	1,3	1,2	1,1	1,0
Национальная оборона	18,7	14,4	15,1	15,9	16,5	15,9	13,9	12,7	12,2	12,6
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	11,3	9,3	10,5	11,7	12,8	12,8	11,1	11,3	10,3	10,7
Итого на выполнение традиционных функций	34,1	27,4	29,4	31,8	33,1	33,2	29,6	28,0	25,9	26,4
Фундаментальные исследования	1,8	1,5	1,7	1,7	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8
Национальная экономика	3,3	5,1	2,9	3,0	7,1	8,0	11,6	13,3	17,0	12,0
Сельское хозяйство и рыболовство	1,8	1,3	1,3	1,3	0,5	0,6	0,4	0,8	0,8	0,3
Транспорт, связь и информатика	2,8	2,2	2,2	2,1	1,3	3,2	3,1	3,3	2,5	3,3
Итого на развитие отраслей материального производства	7,9	8,8	6,4	6,4	8,9	11,8	15,1	17,4	20,3	15,6
Образование	4,1	4,0	4,2	4,5	4,6	4,9	4,9	4,3	4,3	4,7
Культура и кинематография	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6
Здравоохранение и спорт	1,7	1,5	1,7	1,8	2,5	3,4	3,3	3,3	3,6	3,4
Итого на социально значимые цели	6,3	6,0	6,5	6,9	7,7	9,1	8,9	8,2	8,5	8,7
Социальная политика	8,5	23,6	5,9	5,7	5,0	4,7	3,5	4,0	3,3	3,4
Обслуживание государственного и муниципального долга	17,5	11,2	9,4	7,6	5,9	4,0	2,4	2,3	1,8	1,9
Межбюджетные трансферты	17,4	15,5	33,8	33,5	35,4	35,0	31,7	37,6	37,1	40,8
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник: данные Минфина России.

Наибольший объем ассигнований приходится на выполнение традиционных государственных функций — около 5 % ВВП. В последние шесть лет заметно (почти вдвое) увеличились размеры бюджетного финансирования отраслей материального производства — с 8,9 % в 2005 г. до 15,9 % в 2010 г., в основном по статье «Национальная экономика». Однако это достижение стало единственной положительной тенденцией в направлениях расходования государственных финансовых ресурсов. Традиционно скудным остается финансирование фундаментальных исследований и социально значимых отраслей.

Обращают на себя внимание увеличившиеся почти в два раза в 2003 г. размеры финансовой помощи нижестоящим бюджетам и составлявшие в 2004–2010 гг. 33,5–40,8 % общего объема средств федерального бюджета. Этот факт наглядно иллюстрирует дотационный характер формирования территориальных бюджетов. К аналогичным выводам приходят в своих исследованиях эффективности использования государственных финансовых ресурсов многие авторитетные специалисты. Сопоставление изменений в структуре государственных расходов развитых стран, проведенное российским политологом С. Роговым, убедительно доказало, что увеличение государственных расходов на цели социально-экономического развития — необходимое условие современного экономического роста, основанного на научно-техническом прогрессе. С. Рогов ввел разделение функций государства на традиционные (оборона и правопорядок) и современные (развитие интеллектуально-человеческого потенциала), согласно которому сегодня в мире из государственных бюджетов тратится в среднем на современные функции 17,8 % ВВП, а на традиционные — только 5,3 %. Соотношение между этими статьями расходов — 3,4 : 1. В развитых странах эти показатели составляют 25,0 % и 3,9 % (6,4 : 1), в странах с переходной экономикой — 22,1 % и 3,8 % (5,8 : 1).

В противоположность этой закономерности в России большая часть государственных расходов направляется на выполнение традиционных функций. Так, в 2007 г. на эти цели из федерального бюджета было потрачено 7,4 % ВВП, что почти на 25 % превышает среднемировой показатель. При этом на современные функции наше государство тратит в три раза меньше среднемирового показателя (4,7 % ВВП), т. е. у нас соотношение расходов на традиционные и современные функции — почти 2 : 1[1].

В. Сенчагов подчеркивает, что проводимая федеральным правительством архаичная бюджетная политика не соответствует ни требованиям современного государства, ни интересам социально-экономического развития страны. Сопоставление расходов на здравоохранение и образование в процентах к ВВП в России и в развитых странах показывает, что этот индикатор намного ниже пределов глобальной национальной безопасности нашей страны: в России — 5,7 %, в США — 12,2 %, во Франции — 13,3 %, в Германии — 13,4 %[2]. В 2008 г. суммарные расходы федерального бюджета на здравоохранение, образование, культуру и проведение социальной политики были почти в два раза меньше затрат на национальную оборону и правоохранительную деятельность[3].

А. Аганбегян отмечает, что «в России на здравоохранение выделяется меньше 4 % ВВП, в других странах — не меньше 6 %, а порой и 10 %, в США — 14%, причем от совсем другого размера национального продукта. Когда Россия была в первой десятке в мире по образованию, на него выделялось 10 % ВВП, в США — 4 %. Сейчас мы поменялись местами: США — 11 %, Россия — 4 %»[4].

---

[1] *См.: Глазьев С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. — 2007. — № 5. — С. 47–49.*

[2] *См.: Сенчагов В. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста // Вопросы экономики. — 2007. — № 5. — С. 67–68.*

[3] *См.: Сенчагов В. К., Годин Ю. Ф. Бюджет инерционного развития // ЭКО. — 2007. — № 11. — С. 30.*

[4] *Аганбегян А. Г. Экономика России на перепутье // ЭКО. — 2007. — № 9. — С. 22.*

М. Делягин при анализе структуры федерального бюджета России обращает внимание на следующий аспект: «Весьма существенным является то, что для государственных компаний государственные средства являются даровым ресурсом, который при отсутствии жесткого контроля и в силу его бесплатности расходуется крайне неэффективно. Таким образом, в целом складывается ощущение, что расходы бюджета... поддерживаются на относительно высоком уровне и даже существенно увеличиваются ради стимулирования не столько модернизации, сколько коррупции»[5].

В результате доля финансирования социальных отраслей в общей структуре бюджетных расходов в настоящее время на 3–5 процентных пунктов ниже уровня, рекомендуемого для развивающихся стран, и на 8–12 пунктов — для развитых.

Наиболее полное представление о реальных государственных приоритетах в бюджетной сфере в развитых зарубежных странах дают данные табл. 2.

Таблица 2

Направленность бюджетных расходов в России и развитых странах в середине 2000-х гг.

Страны	Доля бюджетных расходов, % от ВВП					Суммарная доля, %	
	Здравоохранение	Образование	Наука	Оборона	Обслуживание госдолга	Новые функции	Традиционные функции
США	6,2	5,6	2,7	3,4	1,8	14,5	5,2
Франция	7,3	5,7	2,2	2,5	0,2	15,2	2,7
Великобритания	6,3	4,6	1,9	2,4	1,5	12,8	3,9
Германия	8,1	4,6	2,5	1,5	2,7	15,2	4,2
Канада	5,2	6,8	1,9	1,2	2,5	13,9	3,7
Япония	6,2	3,6	3,1	1,0	1,5	12,9	2,5
Россия	3,7	3,1	1,3	4,0	4,1	8,1	8,1

Источник: Экономика знаний / Под ред. В. П. Колесова. — М.: ИНФРА-М, 2008. — С. 358–364.

Как мы видим, в экономически развитых государствах новые функции, в основном отражающие социальную содержательность бюджетных расходов, значительно превышают долю традиционных функций, связанных с обороной и обслуживанием государственного долга. В России все с точностью до наоборот.

Общепризнано, что бюджет как главный инструмент социально-экономической политики призван обеспечить выполнение правительством предписанных ему государственных функций: социальной защиты населения, национальной безопасности, поддержания правопорядка, развития экономики и общества. Предприятия и граждане платят налоги, которые должны использоваться для выполнения этих функций в соответствии с законодательно установленными нормативами. Но эта логика здравого смысла в деятельности правового государства существенно отличается от приоритетов авторитарного управления в России. Главной задачей бюджетной политики ее апологеты считают достижение нулевого бюджетного дефицита и минимизацию зависимости от внешних заимствований. Очевидно, что эта задача легче всего решается сокращением бюджетных расходов, что и становится самодовлеющей целью бюджетной политики государства. Из этого следует вывод: главная функция налогово-бюджетного механизма — перераспределение национального дохода на содержание бюрократии и на цели обслуживания искусственно раздуваемых государственных обязательств.

[5] *Делягин М. Трехлетний бюджет: предвыборная фикция или смена стратегии? // Банковское дело. — 2007. — № 8. — С. 13.*

Таковы реальные приоритеты российской бюджетной политики. Как нетрудно заметить, они не соответствуют целям социально-экономического развития, ежегодно излагаемым в послании президента страны Федеральному Собранию, и не имеют сколько-нибудь заметного отношения к целевым нормам бюджетного финансирования.

Следствием такого положения дел явилось то, что федеральный бюджет фактически утратил свою целевую направленность, поскольку не выполняется ни один из законодательно установленных нормативов формирования бюджетных расходов. Стратегический курс на минимизацию бюджетных расходов находится в противоречии не только с необходимостью должного обеспечения государственных функций, но и с общемировыми тенденциями повышения роли государства в социально-экономическом развитии страны. Характерной для России тенденцией стало превращение системы государственных финансов в высоколиквидный ресурс для бюрократии и финансовых спекулянтов, а главной функцией налогово-бюджетной политики — перераспределение национального дохода в сверхприбыли для финансового капитала.

Анализируя программные документы, принятые Правительством России в 1999–2010 гг.[6], невольно приходишь к выводу, что принципы построения и механизмы функционирования нынешней бюджетной системы напоминают о советских временах, полностью отвечая характеру и методам административно-командной системы управления народным хозяйством страны.

Провозглашенная в недалеком прошлом бюджетная реформа, заявленной целью которой было повышение эффективности управления государственными и муниципальными финансами в рамках бюджетного федерализма, на самом деле стала заключительной стадией и закономерным итогом десятилетней (1998–2008 гг.) программы перестройки бюджетной системы России с целью возврата к политике централизованного управления бюджетными ресурсами государства. Начало ее осуществлению положили Закон РФ «О федеральном бюджете РФ на 1998 год» и Концепция реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 гг. Именно тогда и были предприняты первые шаги по отходу от общепринятых в мировой практике принципов бюджетного федерализма.

Поворотным моментом в игнорировании основополагающих принципов бюджетного федерализма и переориентации на курс жесткой централизации финансовых ресурсов страны стало уменьшение в 1998 г. с 25 до 15 % норматива отчисления в бюджеты регионов от основного доходоформирующего налога — НДС, который уже с 2001 г. стал полностью поступать в федеральный бюджет. Параллельно для распределения средств между бюджетами субъектов Федерации были созданы денежные фонды, из которых в настоящее время действуют четыре: Фонд финансовой поддержки регионов, Фонд компенсаций, Фонд софинансирования социальных расходов и резервный Фонд Правительства Российской Федерации на оказание неотложной финансовой помощи субъектам Федерации. Тем самым была существенно подорвана финансовая база региональных и местных бюджетов и резко возрос объем встречных финансовых потоков.

Переход на дотационные формы бюджетного регулирования можно квалифицировать как возврат к политике административного управления экономическими

---

[6] *Концепция развития межбюджетных отношений на 1999–2001 гг.; Программа развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 года; Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»; Федеральный закон от 20.08.2004 № 120-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ в части регулирования межбюджетных отношений»; Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в РФ в 2006–2008 гг.; Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 года.*

процессами, которая многократно усиливает зависимость социально-экономического развития регионов от центра, лишает их возможности перспективного финансового планирования и не позволяет им укреплять налоговый потенциал собственных территорий.

Но в настоящее время все еще актуальны следующие проблемы:

— преобладание дотационных форм бюджетного регулирования;

— увеличение числа депрессивных регионов и их финансовых проблем;

— отсутствие логики в распределении финансовых ресурсов между территориями;

— несовершенство законодательства в бюджетно-налоговой сфере;

— отсутствие критериев результативности использования бюджетных средств;

— отсутствие влияния осуществляемых реформ в национальной экономике на механизм распределения государственных финансов.

В результате самые значительные доходные источники концентрируются в федеральном бюджете, а регионы и муниципалитеты испытывают хроническую нехватку бюджетных средств даже для осуществления самых значимых социальных мероприятий. Одновременно увеличено число денежных фондов на субфедеральном уровне: взамен упраздненного единого Фонда финансовой поддержки муниципальных образований образованы региональный Фонд финансовой поддержки поселений, региональный Фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов), региональный Фонд компенсаций, Фонд муниципального развития субъекта РФ, региональный Фонд софинансирования социальных расходов, районный Фонд финансовой поддержки поселений и др.

Такое «совершенствование» системы межбюджетных отношений и региональных финансов, естественно, не отвечает основополагающим принципам бюджетного федерализма. Сложившийся уровень централизации в бюджетно-налоговой сфере, характерный больше для государств унитарного типа, закономерным финалом имеет замедление экономического развития территорий и увеличение дефицитов их бюджетов.

В создавшихся условиях введенные в действие фонды финансовой помощи независимо от существующих механизмов их распределения между территориями не способны решать проблемы недостаточного финансового обеспечения и побуждать органы власти регионального и местного уровней к повышению результативности использования бюджетных ресурсов.

Можно констатировать, что основной целью совершенствования управления государственными финансами стало введение механизма централизованного распределения бюджетных ресурсов, в котором региональные и местные бюджеты находятся на положении постоянных просителей денежных средств из центрального бюджета. Возникли своеобразные «ножницы» между растущими социальными обязательствами региональных и местных властей и их финансовым обеспечением.

Осуществленные и предлагаемые на перспективу центральными органами власти меры по устранению существующих диспропорций в бюджетно-налоговой сфере ведут страну по тупиковому пути, т. к. возвращают к базовому основополагающему принципу плановой экономики — централизации финансовых ресурсов с подчиненным положением региональных и местных бюджетов.

В настоящее время система управления общественными финансами в России характеризуется глубокими внутренними противоречиями, основные из которых:

— излишняя централизация финансовых ресурсов;

— низкая степень ответственности властных структур за использование бюджетных средств;

— несоответствие декларируемых целей конечным результатам использования бюджета;

— чрезмерная численность аппарата органов государственного управления.

Наблюдается парадоксальная ситуация: подавляющее большинство бюджетополучателей жалуется на недостаточность бюджетного финансирования, а расходы на содержание бюрократических структур государства с каждым годом все увеличиваются. Последние объясняют это тем, что именно они обеспечивают наиболее прозрачное и эффективное использование средств налогоплательщиков для производства общественных услуг. Однако бюджетополучатели с этим не согласны, отмечая, что большая часть действующих в настоящее время требований и нормативов или невыполнима, или нерациональна.

На самом же деле органы государственного управления заинтересованы не в обеспечении результативности использования бюджетных средств, а в сохранении сформировавшегося за последнее десятилетие контроля за финансовыми потоками в стране. Именно поэтому любые попытки придать содержательный характер бюджетному процессу, направленному на удовлетворение интересов конкретного бюджетополучателя и налогоплательщика, наталкиваются и будут наталкиваться на сопротивление бюрократических сил.

Остановимся более подробно на судьбе двух последних проектов в бюджетной сфере. Предпосылки принятия Концепции повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006–2008 годах следующие. Оказывается, «за последние годы произошли принципиальные изменения финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней на основе укрепления бюджетного федерализма...»[7]. И, как результат, «упорядочено бюджетное устройство субъектов Российской Федерации... установлены стабильные доходные источники бюджетов... улучшилось качество управления финансами на региональном и местном уровнях»[8]. Вообще содержание этого документа типично для российской нормотворческой практики и выдержано в духе традиционной бюрократической эклектики.

Авторы Концепции полны необоснованного оптимизма, вопреки всем фактам из повседневной хозяйственной практики, огромной разнице доходных источников и расходных полномочий федерального и субфедерального уровней, почти стопроцентной дотационности местных бюджетов — от сельских поселений до муниципальных районов и городских округов. Однако в дальнейшем противоречат сами себе: говоря о круге первоочередных задач повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами, важнейшей они называют «укрепление финансовой самостоятельности субъектов РФ». Вот только методы решения этой задачи оказываются старыми — из арсенала дотационных форм бюджетного регулирования.

Анализ Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 года свидетельствует о том, что и в ней не содержится ничего принципиально нового, никаких новаций для укрепления доходной части бюджетов субфедерального уровня. При этом, по сути, лишая регионы возможности саморазвиваться, центр преподносит свою политику как неизменный курс на развитие федеративных начал в экономике. В частности, одним из основных направлений на пути к децентрализации бюджетной системы он провозгласил разграничение доходных и расходных полномочий между ее уровнями, которое, однако, еще более «закабалило» регионы и муниципалитеты и возложило на них дополнительные обязанности в области социально-экономического развития территорий, не

---

[7] *Распоряжение Правительства РФ от 3 апреля 2006 г. № 467-р / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=59459).*

[8] *Там же.*

подкрепленные соответствующими финансовыми ресурсами. Тем самым фактически произошла трансформация бюджетного федерализма в федерализм унитарный.

Эта система дополняется многочисленными формами межбюджетных трансфертов, федеральными целевыми программами, которые можно охарактеризовать как избирательную финансовую помощь отдельным, как правило, лояльно настроенным по отношению к федеральному центру территориям.

Кроме того, расширяется поле межбюджетных отношений — ежегодно пополняется состав разнообразных субсидий, дотаций и субвенций и увеличивается объем средств, перекачиваемых с их помощью из федерального бюджета и федеральных внебюджетных фондов на региональный уровень. Регионы все более плотно опутываются десятками новых финансовых нитей.

Существуют два возможных варианта развития бюджетной системы: следование по распространенному в цивилизованном мире пути — ее либерализации, предоставления региональным и местным властям реальной бюджетной самостоятельности или возврат к политике централизованного управления государственными финансовыми ресурсами с дотационными методами регулирования территориальных бюджетов. Российские федеральные власти, к сожалению, еще 13 лет назад выбрали второй вариант и неукоснительно продолжают ему следовать до сих пор.

Налоговая система выполняет в обществе две основные функции — фискальную и регулирующую. При этом в фискальной функции налоговой системы, снабжающей финансовыми средствами государство, возрастает противоречие между необходимостью постоянного расширения доходной базы бюджета на содержание государственной номенклатуры и ограниченными возможностями членов общества в ее обеспечении. Усиливающееся противоречие регулирующей функции налогообложения заключается в том, что реальная потребность государственного вмешательства в процесс производства наталкивается на все большее нежелание бюрократии заниматься проблемами социально-экономического развития страны.

В результате налоговые органы России выступают исключительно в качестве фискальных. Такие же реально существующие проблемы, как предупреждение налоговых правонарушений, разъяснение налоговой политики государства, упрощение и повышение эффективности действующих налогов, исполнение которых, в свою очередь, способствовало бы повышению собираемости налогов, снижению дефицита бюджета, увеличению экономической активности населения, попадают в разряд второстепенных, оказываются невостребованными.

К тому же в условиях непродуктивного бюджета, отягощенного издержками на содержание бюрократии, налоговые законы наполняются неадекватным экономике содержанием и постоянно пополняются нормами, нарушающими имущественные права граждан и корпораций, деформирующими естественное развитие экономики, выхолащивающими экономический смысл из юридически утверждаемых налоговых законов.

В современных условиях налоговая система выполняет в основном фискальные задачи в ущерб регулирующим, т. е. направлена на обеспечение государственной бюрократии финансовыми ресурсами. Сведение налоговых действий лишь к аккумулированию доходов в государственной казне вне установления их функциональной зависимости от величины реального экономического потенциала превращает российскую налоговую систему в конфискационную.

Налоги изначально служили интересам верховной власти, которая по своей природе эгоистична и консервативна и тяготеет к волюнтаристским формам отправления своих полномочий. Авторитарность высших бюрократических структур свойственна и современной России, в которой по-прежнему абсолютизм власти первичен. У нас, в отличие от западных стран рыночной демократии, как в ранние, так и в более

поздние периоды исторического развития авторитарная государственно-властная система всегда определяла структуру и ход экономико-финансовых процессов. В нашей стране, как ни в какой другой, сохранены традиции и методология формирования бюджета государства по принципу «главенство директивы центра». Это, естественно, проецируется и на налоговую политику государства.

В России в настоящее время ничего не делается для того, чтобы сформировать финансово-налоговый механизм экономического роста, характерный для прогрессивного типа налоговой политики. Анализ современной экономической ситуации приводит к выводу, что финансовая и налоговая система негативно влияют на развитие экономики. Преобладает фискальный подход, не анализируется действительная эффективность налоговой системы, которая заключается в первую очередь не в количестве собранных налогов, а в действенности налогового воздействия на развитие производства как источника всех финансовых поступлений.

К основным порокам действующей российской налоговой системы можно отнести следующие:

1. Декларативный характер почти всех основных принципов налогообложения, отраженных в налоговом законодательстве.

2. Нестабильность налоговой политики, которая проявляется в ее неустойчивости, противоречивости, сильной зависимости от субъективных и конъюнктурных факторов.

3. Чрезмерный налоговый гнет, возложенный на налогоплательщика. Суммарная налоговая нагрузка, приходящаяся на отдельного предпринимателя, исключительно велика и невыносима. Субъекты налоговых отношений вынуждены непрерывно нарушать налоговое законодательство путем ухода от налогов с помощью различных черных и серых схем.

4. Низкий уровень собираемости налоговых платежей. В развитых зарубежных странах бюджеты всех уровней собирают от 30 до 50 % ВВП, а кое-где даже больше. У нас же в самые благополучные по сбору налогов месяцы этот показатель едва достигает 15 %.

5. Чрезмерное распространение налоговых льгот. Налоговый кодекс РФ не смог поставить заслон налоговым привилегиям, которые успешно существуют наряду с льготами, прописанными в налоговом законодательстве. Следствие этого — огромные потери бюджета. Опыт развитых стран свидетельствует о целесообразности зачисления льгот в налоговые расходы государства и включения их в расчеты эффективности государственного сектора экономики.

6. Отсутствие стимулов для развития реального сектора экономики. В действующей налоговой системе не предусмотрено сколько-нибудь серьезных льгот для отечественных товаропроизводителей, в результате чего инвестиционные вложения в экономику близки к нулю. Российские промышленность и сельское хозяйство лишены инновационных вливаний, а их вклад в ВВП национального хозяйства стремительно снижается.

7. Инфляционное налогообложение. Налоги выступают как генератор инфляции в экономике. В условиях конкуренции одинаковые по своим размерам капиталы даже при различном их органическом строении генерируют примерно одну и ту же прибыль. Этот стоимостный закон оказывается нарушенным из-за инфляционного механизма налогообложения, что создает искусственное неравенство налоговой нагрузки.

8. Формирование нерациональной структуры внешней торговли. Отсутствие среди поставляемых за рубеж товаров технически сложной, наукоемкой и трудоемкой продукции для обеспечения ценовой конкурентоспособности на мировом рынке обусловливает реакционный характер механизма действия НДС. В современной России с ее сырьевым характером экспорта и развитыми добывающими и металлургическими отраслями освобождение от уплаты НДС способствует превращению страны в сырьевую колонию для западного капитала.

9. Чрезмерный объем начислений на заработную плату. Существует объективное противоречие между двумя основными субъектами налоговых отношений — государством и налогоплательщиками. Оно заключается в том, что частный собственник в погоне за максимальной прибылью стремится минимизировать издержки производства, в т. ч. и зарплату. Государству же для динамичного развития производительных сил, наоборот, требуется высокий платежеспособный спрос населения. Действующая налоговая система это противоречие возводит в ранг абсурда тем, что обязывает работодателя выплачивать в виде различных начислений и налогов более 50 % от фактической заработной платы наемных работников. Естественно, предприниматель уводит зарплату в тень, что обусловливает низкий уровень потребления населения и застойные тенденции в социально-экономическом развитии страны.

10. Единая ставка налога на доход с физических лиц. Отмена прогрессивной шкалы подоходного налога противоречит здравому смыслу. Во всем мире лица с более высокими доходами платят в бюджет более весомые налоги, а малообеспеченные слои населения от них освобождаются. Нарушается один из важнейших принципов — справедливость налогообложения. Кроме того, стимулирование активности и предпринимательской деятельности наиболее эффективно на стадии зарабатывания средств, получения дохода, а не на этапе его последующего перераспределения.

11. Исключение из налогообложения экономических выгод, извлекаемых в форме неденежных доходов (например, в порядке прямого присвоения имущества, в виде наличных инвалютных доходов, через перевод средств на счета в зарубежных офшорных зонах и т. д.).

В результате проводимой в России налоговой политики блокируется переход страны от сырьевой к промышленно-развитой и инновационной экономике. В качестве антикризисных мер предлагается финансовая помощь, оказываемая избранному кругу крупнейших банков и предприятий. Налоговое регулирование в его современном понимании отсутствует, а общее бремя налогов распределено таким образом, что крайне невыгодно инвестировать в производственную деятельность и получать белую зарплату, и, наоборот, можно получать высокие и сверхвысокие доходы от внешнеторговых операций и на финансовых спекуляциях, практически не уплачивая никаких налогов.

Отсюда можно сделать следующий вывод: действующие формы и средства налогообложения экономически не адаптированы к реальной хозяйственной жизни России, их воздействие на экономические процессы имеет исключительно фискальный, подавляющий характер, и, соответственно, при таких обстоятельствах даже позитивные сдвиги в экономической действительности не дают оснований надеяться на прирост налоговых поступлений.

Библиография

1. Распоряжение Правительства РФ от 3 апреля 2006 г. № 467-р [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=59459.
2. Экономика знаний / Под ред. В. П. Колесова. — М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Аганбегян, А. Г. Экономика России на перепутье // ЭКО. — 2007. — № 9. — С. 22.
4. Глазьев, С. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. — 2007. — № 5. — С. 47–49.
5. Делягин, М. Трехлетний бюджет: предвыборная фикция или смена стратегии? // Банковское дело. — 2007. — № 8. — С. 13.
6. Сенчагов, В. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста // Вопросы экономики. — 2007. — № 5. — С. 67–68.
7. Сенчагов, В. К., Годин, Ю. Ф. Бюджет инерционного развития // ЭКО. — 2007. — № 11. — С. 30.

Ключевые слова:
фондовый рынок, эмитенты, инвесторы, эмиссионные ценные бумаги, циклические движения, приватизация, индексы рынка, кредитный дефолтный своп

***С. И. Тараканов**, к. ф.-м. н.,*
доц. кафедры «Фондовые рынки» ГУМФ
*(**e-mail: fondr@gumf.ru**)*

Возможности управления рисками на фондовом рынке в условиях нестабильной экономики

Фондовый рынок — часть финансового рынка. Целесообразно на примере этого сегмента более детально изучить возникающие риски и возможности участников рынка по их минимизации. Именно возможности, поскольку, по нашему мнению, существуют риски, которыми управлять нельзя. Рассмотрим те, что характерны для фондового рынка: бюджетные, возникающие при приватизации значимых компаний; риски при эмиссии долговых государственных бумаг, а также риски инвесторов.

Данную работу можно считать продолжением статьи[1], в которой рассматривались общие методы и приемы риск-менеджмента на финансовых рынках. Риски, которым подвергаются участники фондового рынка, значительны и напрямую влияют на финансовое состояние. Чтобы убедиться в этом, достаточно проанализировать результаты деятельности российских паевых инвестиционных фондов (ПИФ) по стоимости чистых активов и доходности. У многих ПИФ доходность акций в течение длительного времени отрицательна, т. е. наблюдается отсутствие прибыли. А между тем это профессионалы.

Перед изложением материала следует дать основные понятия. Участники фондового рынка — это государство и другие инвесторы и эмитенты. Под фондовым рынком здесь понимается рынок развитых эмиссионных ценных бумаг — торгуемых акций и облигаций. Сюда также входят эмиссионные ценные бумаги предприятий, акции которых находятся в государственной собственности полностью или частично. Сами предприятия планируется приватизировать, или они уже прошли этап частичной приватизации. Последние группы акций несут риски для бюджета страны и называются бюджетными.

На фондовом рынке рискам подвергаются как эмитенты, так и владельцы бумаг. Среди тех и других могут быть государственные организации, такие как, например, Банк России, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), а также инвесторы, как правило, профессиональные участники финансовых рынков. К последним относятся те, кто ведет основную деятельность на финансовых рынках и имеет

---

[1] *См.: Тараканов С. И. Риск-менеджмент на финансовых рынках // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010. — № 3. — С. 147–152.*

соответствующие лицензии: коммерческие банки, паевые и акционерные инвестиционные фонды, страховые компании, пенсионные фонды, управляющие компании и т. д. Есть еще третья группа, в которую входят юридические и физические лица, не имеющие соответствующих лицензий и работающие на свой страх и риск в надежде получить спекулятивную прибыль. При этом они не обращаются к профессиональным посредникам фондового рынка. Это личное дело каждого из них, и анализировать, какие риски они несут и как им управлять этими рисками, не стоит.

Рассмотрим более детально функционирование эмитентов и владельцев ценных бумаг на фондовом рынке.

ГОСУДАРСТВО — ВЛАДЕЛЕЦ ЭМИССИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

В некоторых случаях, как, например, при обеспечении экономической безопасности, государство должно иметь контрольный или блокирующий пакет акций значимых для экономики страны компаний. Российский пример — мировой монополист ОАО «Газпром». Сейчас чуть более 50 % уставного капитала находится в руках государства, а несколько лет назад было менее 50 %. Когда стало понятно, что в связи с этим могут возникнуть серьезные (и даже катастрофические) риски, правительство не без труда докупило часть акций до контрольного пакета. В других случаях государству не обязательно выступать в роли мажоритарного акционера. По мнению выдающегося экономиста А. Смита, государство — плохой менеджер, и, в отличие от частного заемщика, оно «не заинтересовано в правильном управлении какой-либо специальной частью капитала»[2]. На этот случай и предусмотрена приватизация компаний. Например, по российской программе приватизации, одобренной в ноябре 2010 г.[3], бюджет должен получать ежегодно по 300 млрд руб., а Минэкономразвития России ожидает ежегодных доходов до 1 трлн руб. Это немалая величина по сравнению с доходной частью бюджета. Понятно, чем грозят неэффективные действия по приватизации российскому бюджету. Появившаяся дыра будет заделана не без труда, ведь объемы госдолга в ценных бумагах и так велики. По словам Президента России Д. А. Медведева, сроки и объемы госактивов «будут определяться отдельными решениями». Они должны быть «взвешенными, стратегически обоснованными, учитывать сложную конъюнктуру на рынке капиталов, возможные риски»[4]. При таком состоянии рынка, как сейчас, непродуманная продажа крупных государственных компаний сродни самоубийству.

Во-первых, на запланированные пакеты для приватизации по предполагаемым ценам может не найтись стратегических инвесторов, на что указывает тенденция последних лет. Очень часто после проведения IPO (первичное размещение акций) цены на акции существенно падают, и инвесторы могут надолго остаться акционерами компаний, в которые они вложили средства. Самый свежий пример — IPO Facebook, прошедший в мае 2012 г. Даже такая раскрученная компания при небывалом наплыве желающих приобрести ее акции не смогла избежать печальной участи. А уже на второй день после проведения IPO на его организаторов были поданы исковые заявления в суд[5]. На момент написания статьи цены на акции Facebook упали в два раза по сравнению с теми, по которым акции размещались на IPO.

Во-вторых, пакеты могут быть размещены частично, что крайне нежелательно. Приведем конкретные цифры по самым крупным пакетам акций предполагаемой приватизации в ближайшее время. По некоторым данным, приватизируемый пакет ОАО «Сбербанк России» — 7,58 % от уставного капитала минус 1 акция (такое некруглое число установлено потому, что после приватизации у государства останется 50 % от уставного капитала плюс 1 акция) — по состоянию на 22 марта 2011 г. стоил около $6 млрд[6].

---

[2] *Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the wealth of Nations. — 1776.*

[3] *См.: Казьмин Д., Лютова М., Письменная Е. Условная продажа // Ведомости. — 2012. — 8 июня.*

[4] *Там же.*

[5] *См.: Инвесторы подали на Цукерберга в суд за потерю денег / РБК daily (http://www.rbcdaily.ru/2012/05/23/world/562949983921230).*

[6] *См.: Товкайло М., Аскер-Заде Н. Испытание для рынка // Ведомости. — 2011. — 23 марта.*

На начало июня 2012 г. стоимость пакета уменьшилась. По данным Reuters, это 136,5 млрд руб., что по курсу 32,5 руб./$ составляет приблизительно $4,2 млрд. Потери для бюджета значительные. То же касается ОАО «СОВКОМФЛОТ». Приватизируемый пакет на 22 марта 2011 г. оценивался в $1 млрд. Кстати, приватизировать эти два пакета предполагалось еще в 2011 г., но по понятным причинам сроки были перенесены на 2012–2013 гг. Что касается пакета акций ОАО «Сбербанк России», то здесь положение дел лучше. Во всяком случае, команда Г. Грефа предполагает использовать более гибкую схему управления рисками. Приватизации будет предшествовать программа депозитарных расписок, что должно подогреть интерес к акциям. Сам пакет акций, возможно, будет продан частями. Однако посмотрим, произойдет ли приватизация этих компаний в 2012 г. Стоит добавить, что сделка для акций ОАО «Сбербанк России» уже технически подготовлена.

ГОСУДАРСТВО-ЭМИТЕНТ

В России, как и в других странах, существует как внешний, так и внутренний госдолг. В нашей стране это разделение определяет Министерство финансов по географическому расположению инвесторов, среди которых размещается эмиссия государственных бумаг.

Долговые проблемы стран ЕС, Америки, Азии находятся в центре внимания политиков и финансистов. Но реальных результатов деятельности по выходу из долгового кризиса пока не видно. Известны цели, к которым следует стремиться. Например, для стран ЕС: дефицит бюджета должен быть 3 % от ВВП или менее, а госдолг, соответственно, — 60 % от ВВП. На данный момент в развитых странах эти количественные характеристики не выполняются. В России положение лучше, но и нам есть о чем беспокоиться.

Динамика роста внутреннего долга в кризисный период 2009–2012 гг.

	01.01. 2009	01.07. 2009	01.01. 2010	01.07. 2010	01.01. 2011	01.07. 2011	01.01. 2012	01.07. 2012
Долг, млрд руб.	1499,8	1529,3	2094,7	2228,7	2940,4	3585,1	4190,6	4423,6
Рост долга за полугодие, %		1,97	37	6,4	31,9	21,9	16,9	5,6
Рост долга за год, %	К2		39,7		40,4		42,5	

Источник: Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации (http://www.minfin.ru).

Из таблицы видно, что долг увеличивается неравномерно. Его наибольший рост наблюдается в конце года, что связано с исполнением бюджета. Следует заметить, что динамика пугающая, если принимать во внимание, что рост ВВП составляет приблизительно 4 % в год. Справедливости ради добавим, что ситуация с внешним долгом намного лучше и находится полностью под контролем.

Многие экономисты считают, что в данный момент риски существенно возросли и ситуацию следует исправлять как можно быстрее, т. е. необходимо сокращать расходы. Излишние денежные вливания приведут к росту инфляции и падению национальной валюты, но не только. По экономике это ударит так называемым фискальным вытеснением[7]. Возможности для управления ситуацией есть. Кроме сокращения расходов, это превращение государственного долга в рыночный, что происходит в развитых странах, и Минфин России такую линию проводит.

ИНВЕСТОРЫ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Один из приемов избежания рисков — полный отказ от инвестирования на фондовом рынке. Например, по данным издания «Ведомости», к середине 2012 г. накопления ОАО «Сургутнефтегаз» (т. е. депозиты и средства на счетах) достигли 917,5 млрд руб.,

[7] *См.: Алехин А. Б. Государственный долг. — М.: Магистр, ИНФРА-М, 2011.*

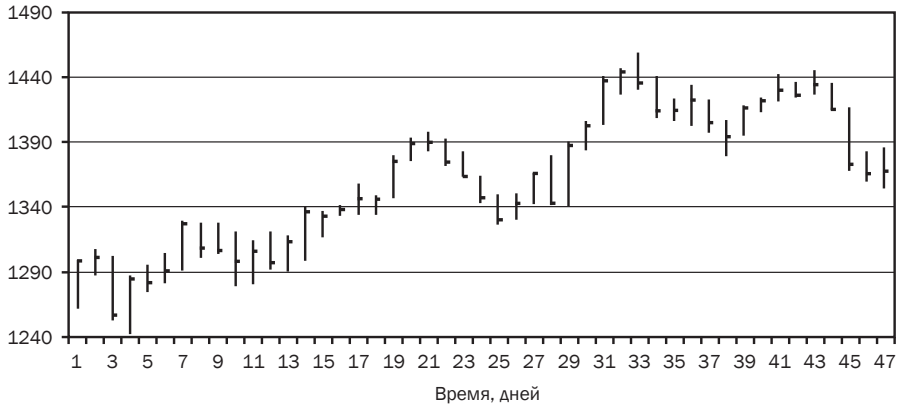
или, по курсу, $28 млрд[8]. Следует заметить, что такую линию компания проводит в течение многих лет, увеличивая накопления. Генеральный директор компании В. Богданов говорил год назад, что «Сургутнефтегаз» готов тратить. Но планы изменились. Вообще здесь прослеживается некоторая тенденция в мировом масштабе. На счетах крупнейшей публичной нефтяной компании Exxon Mobil — $18 млрд. То же наблюдается и у самой крупной компании мира Apple. Правда, у последних есть небольшие инвестиции в государственные бумаги США. Подтверждением сказанного служат крайне низкие объемы торгов акциями на ММВБ-РТС летом 2012 г.

Инвестор — владелец акций. Нам известно, что участники рынка в своем большинстве используют технический и фундаментальный анализ, чтобы избежать рисков. Если посмотреть на анонсы крупных компаний перед открытием торгов, то комментарии, связанные с портфельным инвестированием, отсутствуют. Технический и фундаментальный анализ применяется как на краткосрочных временных интервалах — от одного до нескольких дней, так и на долгосрочных — от нескольких недель до нескольких месяцев. Здесь, прежде всего, следует знать, что рынок совершает циклические движения. Это особенно отчетливо просматривается на растущем рынке. Самая успешная стратегия — определить начало цикла и его окончание, используя индикаторы и графический анализ. В начале цикла нужно успеть войти на рынок, а перед окончанием вовремя выйти. Это непростая задача, потому что все участники не могут одновременно выигрывать. Если одни выигрывают, то другие обязательно проигрывают. Но факты упрямая вещь, и циклические движения с сопутствующими характеристиками на различных временных интервалах выполняются довольно точно, отражая при этом состояние здоровья экономики[9]. Тот, кто не применяет технический анализ (если, конечно, не пользуется инсайдерской информацией), подвергается очень серьезным рискам, связанным в т. ч. с полной потерей инвестируемых средств.

Для иллюстрации сказанного приведем график движения индекса ММВБ за период с 21 мая по 25 июля 2012 г. (рис. 1). По вертикальной оси отложен индекс ММВБ, выраженный в пунктах и представленный барами (HCL bar). Каждый бар (вертикальная черта) соответствует одной торговой сессии за один день. По горизонтальной оси — время в днях. Индекс на данный момент вычисляется по рыночной стоимости 30 акций эмитентов, входящих в список самых ликвидных торгуемых на ММВБ акций.

Рисунок 1

Движение индекса ММВБ в мае – июле 2012 г.



Источник: составлено автором по данным ММВБ.

---

[8] *См.: Сургутнефтегаз соревнуется с Минфином в накоплениях / Ведомости (http://www.vedomosti.ru/companies/news/2378921/kopilka_3).*

[9] *См.: Тараканов С. И. «Невидимая рука» рынка и движение цен // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 1. — С. 101–106.*

Низшая точка графика соответствует значительному локальному минимуму. Как видно из рисунка, движение индекса представляет собой типичный цикл Доу. Он состоит из пяти волн восходящей фазы цикла (1-2-3-4-5), которая начинается 24 мая и заканчивается 5 июля, и трех волн из нисходящей фазы (A-B-C) с началом 5 июля и окончанием 25 июля.

Индексы достаточно точно отражают состояние мировой экономики. Если экономика растет, то они в целом также растут, за исключением коррективных движений (как следствия негативных фундаментальных характеристик), и наоборот. Такое движение индекса ММВБ можно было видеть после первой волны кризиса[10]. А на данный момент как индикатор реального состояния экономики он не подтверждает наличия второй волны мирового кризиса — на рис. 1 видно, что пока сильного движения индекса вниз не наблюдается, т. е. наступила так называемая консолидация (боковой тренд).

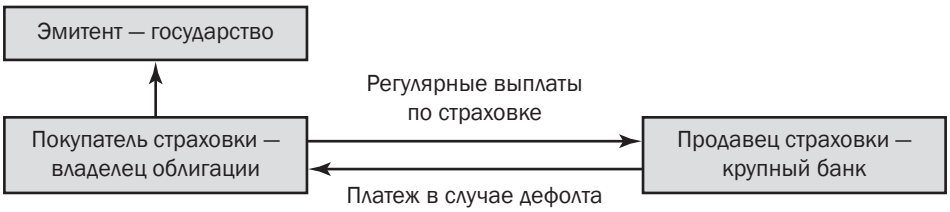
Инвестор — владелец облигаций. В этом сегменте рынка риски минимальны, но, как следует из теории, и доходности низкие. Однако существует возможность получения дополнительной прибыли при использовании операций РЕПО. Самые надежные виды операций РЕПО на бирже — междилерская (между банками) или с Банком России. Список инструментов, принимаемых в РЕПО, обширен — это инструменты надежных эмитентов. В экономических изданиях[11] подробно описана процедура получения дохода с помощью операций РЕПО. В марте 2012 г. доходность по некоторым гособлигациям в России превысила ставку, по которой их можно заложить в Банке России. Многие игроки на рынке этим воспользовались. Они заключали сделки РЕПО с этим активом и на полученные деньги снова покупали облигации федерального займа (ОФЗ). Затем в какой-то момент купленные облигации продавались, и сделки РЕПО прекращались. Если в период проведения этой операции цены облигаций растут (именно так и было в марте), то можно получить дополнительную прибыль. Риск заключается в том, что вновь купленные ОФЗ могут подешеветь. Подобные операции (по сути, пирамиды) не новы, их совершают уже в течение 15 лет — одни очень успешно, другие с потерей средств.

Теперь рассмотрим риски и возможности управления ими, когда международные инвесторы владеют иностранными государственными облигациями, в т. ч. российскими.

На фоне долговых проблем возникают серьезные риски, связанные с дефолтом по гособлигациям. Чтобы застраховать себя на этот случай, инвесторы могут использовать широко распространенный инструмент — кредитный дефолтный своп (Credit Default Swap — CDS), ценную бумагу внебиржевого рынка (крупные участники рынка CDS объединяются под эгидой Международной ассоциации свопов и деривативов, которая разработала типовые договоры для совершения сделок с CDS). По сути, это контракт между двумя сторонами о передаче риска по выбранному эмитенту или заемщику (рис. 2).

Рисунок 2

Схема реализации CDS



Источник: составлено автором.

[10] *См.: Тараканов С. И. «Невидимая рука» рынка и движение цен // Государственный университет Минфина России. — Финансовый журнал. — 2012. — № 1. — С. 101–106.*

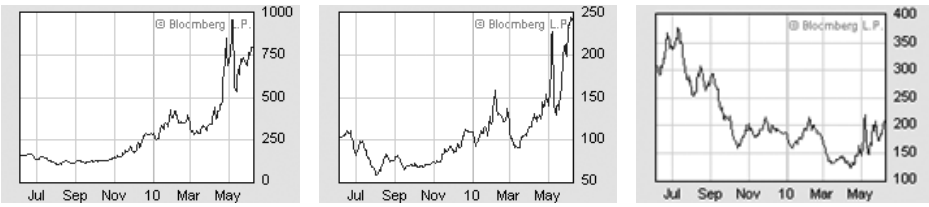
[11] *См., например: Камнева Г., Рожков А., Платонова О. Процент из воздуха // Ведомости. — 2012. — 28 апреля.*

Стрелка на схеме, ведущая от покупателя страховки к эмитенту, означает, что государству перечислены деньги за купленные облигации. Периодические платежи между покупателем и продавцом продолжаются до наступления дефолта эмитента, на которого выписывается контракт. Расчет платежей производится путем умножения номинальной стоимости контракта на рыночную котировку CDS (данная котировка называется спредом, или фиксированной ставкой по CDS). Спред котируется в базисных пунктах и служит мерой кредитного риска по эмитенту (чем больше спред, тем выше риск).

Для иллюстрации приведем несколько графиков (рис. 3) — изменение спредов в период возникновения серьезных долговых проблем некоторых государств. Котировки CDS служат лакмусовой бумажкой для определения состояния государства или любого эмитента.

Рисунок 3

Котировки CDS в некоторых странах в 2010 г.



Греция Италия Россия

Источник: CDS — страховка от дефолта / Stockme.ru (http://www.stockme.ru/CDS_strahovka_ot_defolta1.phtml).

Как мы видим, в период кризиса спреды заметно выросли, что говорит о серьезных долговых проблемах. А для таких государств, как Греция, Португалия, Италия, это свидетельство увеличения вероятности дефолта. В то же время в России роста спредов не произошло, что подтверждает отсутствие значимых проблем в сфере государственного долга.

Таким образом, можно подвести итог. На очень рискованном фондовом рынке рекомендуется применять приемы и методы, рассмотренные в данной работе. Для государства это, например, постепенный перевод внутреннего долга в рыночную форму, что позволит использовать для уменьшения рисков по нему рыночные механизмы. Для инвесторов — использование CDS, причем желателен государственный контроль за объемами их выпуска. В таком случае шансы избежать потерь и получить прибыль увеличиваются.

Библиография

1. Алехин, Б. И. Государственный долг. — М.: Магистр, ИНФРА-М, 2011.
2. Инвесторы подали на Цукерберга в суд за потерю денег [Электронный ресурс] / РБК daily. — Режим доступа: http://www.rbcdaily.ru/2012/05/23/world/562949983921230.
3. Казьмин, Д., Лютова, М., Письменная, Е. Условная продажа // Ведомости. — 2012. — 8 июня.
4. Камнева, Г., Рожков, А., Платонова, О. Процент из воздуха // Ведомости. — 2012. — 28 апреля.
5. Сургутнефтегаз соревнуется с Минфином в накоплениях [Электронный ресурс] / Ведомости. — Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/companies/news/2378921/kopilka_3.
6. Тараканов, С. И. Риск-менеджмент на финансовых рынках // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010. — № 1. — С. 147–152.
7. Тараканов, С. И. «Невидимая рука» рынка и движение цен // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 1. — С. 101–106.
8. Товкайло, М., Аскер-Заде, Н. Испытание для рынка // Ведомости. — 2011. — 22 марта.
9. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.ru.
10. CDS — страховка от дефолта [Электронный ресурс] / Stockme.ru. — Режим доступа: http://www.stockme.ru/CDS_strahovka_ot_defolta1.phtml.
11. Smith, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. — 1776.

Ключевые слова:
финансовые услуги,
доступность услуг,
управление личными финансами,
финансовая грамотность

***Л. В. Стахович**, к. э. н.,*
руководитель Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: lyudmst@mail.ru**)*
***Е. В. Галишникова**, ст. науч. сотр.*
Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: katerinavg87@mail.ru**)*

Оценка доступности финансовых услуг для населения в России и мире

Вопросы повышения доступности финансовых услуг и адаптации населения к финансовому рынку представляют собой самостоятельную теоретическую и практическую проблему. До настоящего времени в данной области не проводилось комплексного научного исследования, учитывающего международные подходы, наиболее эффективные стратегии и механизмы. При этом проблема обеспечения равного доступа к финансовым продуктам и услугам глобальна и в той или иной мере касается каждой страны.

По официальным источникам, в современном мире 2,7 млрд человек не имеют надлежащего доступа к финансовым продуктам и услугам[1]. В это число входит и население стран — членов Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), где проживает около 700 млн финансово исключенных (financial excluded) граждан, возможность которых полноценно участвовать в социальной и экономической деятельности значительно снижена[2].

Самую большую группу финансово исключенных составляют домохозяйства. В основном неравенство в доступе связано с местом проживания (сельские жители имеют значительно более низкий уровень доступа к финансовым продуктам и услугам, нежели городские) и уровнем доходов. Другая значительная по величине группа граждан — пожилые люди (как правило, старше 70 лет) и представители различных этнических групп, испытывающие трудности в использовании финансовых продуктов и услуг вследствие наличия языкового барьера, религиозных убеждений и недостатка информации.

Сегодня в мировой практике полная и равная доступность финансовых продуктов и услуг трактуется как состояние, в котором каждый человек может с удобством воспользоваться качественной услугой по доступной цене. Финансовые продукты и услуги предоставляются финансовыми институтами, большинство из которых — частные

---

[1] *См.: The Mobile Financial Services Development Report 2011 / The World Economic Forum (http://www.weforum.org/reports/mobile-financial-services-development-report-2011).*

[2] *Данные Национального банка Австралии и Азиатского банка развития.*

компании, всем, кто может воспользоваться ими, включая людей с ограниченными возможностями, малообеспеченных и проживающих в сельской местности[3].

Понятие доступности обычно трактуется с точки зрения соответствия спроса на финансовые услуги со стороны населения и предложения со стороны финансовых организаций[4]. При этом игнорируется тот важный факт, что в основе успешной адаптации людей лежит целенаправленное формирование общественно значимых потребностей как главного условия соответствия внешней реальности внутреннему состоянию индивида.

Впервые проблема доступности финансовых услуг была озвучена в 1993 г. учеными-географами Э. Лейшоном и Н. Трифтом, которые выявили физическое ограничение доступа к использованию банковских услуг. Был проведен ряд научных исследований, посвященных проблемам, которые возникают у некоторых групп граждан при обращении к банковским и страховым организациям.

Мировая практика показала, что оценка уровня доступа населения к финансовым услугам осуществляется на основе информации, полученной из следующих источников:

— данные обследования отдельных групп граждан (домохозяйства, эмигранты, женщины, молодежь, индивидуальные предприниматели и пр.);

— данные опросов, проведенных органами, которые регулируют деятельность финансовых институтов;

— сводные данные опросов граждан, финансовых институтов и регуляторов.

Наиболее масштабная работа по оценке уровня доступа к финансовым услугам взрослого населения была проведена Всемирным банком в 2008 г. (табл. 1).

Таблица 1

Доля населения, имеющего доступ к финансовым услугам (в том числе в странах — членах АТЭС), в 2008 г.

Страна	%	Страна	%	Страна	%
Азербайджан	17	Кения (s)	10	Республика Корея	63
Армения (s)	9	Киргизия	14	Республика Судан	15
Бермудские острова	48	Китай (s)	42	Российская Федерация	69
Великобритания (s)	91	Коста-Рика	29	Сингапур	98
Германия (s)	97	Куба	45	США (s)	91
Доминиканская Республика	29	Малайзия	60	Таиланд	59
Индия (s)	48	Мексика (s)	25	Украина	24
Индонезия	40	Непал	20	Франция (s)	96
Иордания	37	Оман	33	Чили	60
Иран	31	Пакистан (s)	12	Шри-Ланка	59
Италия (s)	75	Перу	26	Эстония (s)	86
Казахстан	48	Республика Камерун	24	Южно-Африканская Республика	19
Канада (s)	96	Республика Конго	27		

Примечание: показатель s обозначает, что данные взяты из текущих обследований домашних хозяйств или с официальных государственных сайтов.
Источник: Finance for all Policies and pitfalls in expanding access / The World Bank (http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf).

---

[3] *См.: Gardeva A., Rhyne E. Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion. Survey Report, July 2011 / Center for Financial Inclusion Blog (http://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/07/opportunities-and-obstacles-to-financial-inclusion_110708_final.pdf).*

[4] *Такой подход мы, в частности, находим в монографии специалистов Всемирного банка. См.: Демиргуч-Кунт А. Финансовые услуги для всех? Стратегии и проблемы расширения доступа / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2011. — С. 45.*

Как свидетельствуют данные таблицы, в большинстве стран доля финансово исключенного населения очень высока.

В 2011 г. Всемирный банк провел оценку охвата финансовыми услугами взрослого населения уже в 148 странах, а по результатам проведенной работы была сформирована глобальная база данных Findex[5], которая помогает исследователям выявлять барьеры на пути доступа к услугам, особенности финансового поведения населения и определять долю финансово исключенных граждан.

В основу оценки положены четыре группы показателей:

— I — акцентируется на формальной отчетности: использование финансовых счетов (частота, режим и форма доступа); назначение счетов (личный или для бизнеса, расчеты с работодателем и пр.); проблемы, с которыми сталкиваются граждане при открытии и использовании счетов;

— II — направлена на исследование сберегательного поведения (способы и цели сбережений);

— III — фокусируется на источниках заимствования (формальные и неформальные) и целях (ипотека, чрезвычайные ситуации, медицинское обслуживание, образование и пр.), а также на использовании кредитных карт;

— IV — направлена на исследование страховых продуктов для здравоохранения и сельского хозяйства.

По результатам проведенной работы выявлено следующее:

- Только 50 % граждан во всем мире имеют счета в финансовых учреждениях: банках, почтовых отделениях, кооперативах, кредитных союзах и микрофинансовых учреждениях. Больше половины населения не охвачено банковскими услугами. Основными препятствиями названы высокая стоимость услуг, территориальная недоступность, а также отсутствие необходимых документов.
- В развивающихся странах 10 % граждан, или более 150 млн чел., владеют неактивными счетами (имеют доступ к счетам, но не используют их).
- Важную роль в осуществлении сбережений взрослым населением играют пол, уровень дохода и образования. Так, мужчины с высоким уровнем дохода и образования чаще делают вклады в банках, кредитных союзах, кооперативах или микрофинансовых организациях.
- В странах с высоким уровнем дохода граждан более 50 % опрошенных сообщают о наличии кредитной карты, тогда как в развивающихся странах по-прежнему процент их распространения остается низким — 7 %. Рынок кредитных карт практически не развит в таких странах, как Египет, Таджикистан, Киргизия, Пакистан, Индонезия и Сенегал, где менее чем у 2 % взрослого населения есть кредитные карты.

РОССИЯ

Следует отметить успешную оценку доступа населения к финансовым услугам, предоставляемым через банковских и платежных агентов, которая была осуществлена Минэкономразвития России совместно с Альянсом за финансовую доступность (Alliance for financial inclusion — AFI)[6] в рамках проекта «Развитие инновационного

---

[5] *См.: Demirguc-Kunt A, Klapper L. Measuring Financial Inclusion. The Global Findex Database / The World Bank (http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/04/19/000158349_20120419083611/Rendered/PDF/WPS6025.pdf).*

[6] *AFI — сеть, объединяющая финансовых регуляторов более чем из 60 стран мира, и член Глобального партнерства за финансовую доступность (Global Partnership for Financial Inclusion — GPFI), структуры, созданной по инициативе «Группы двадцати» для поддержки реформ в области финансовой доступности, которые проводятся странами — членами G20.*

регулирования и надзора за банковскими агентами в целях повышения доступности финансовых услуг».

Оценка была проведена в 2011 г. и базировалась на данных, представленных 12 479 агентами всех федеральных округов[7]. Информация собиралась путем опросов представителей банков и сбора данных платежных систем; проведения личных формализованных интервью с резидентами (объем выборки — 1600 чел.); изучения вторичных данных Федеральной службы государственной статистики, статистических данных Банка России; проведения интервью с экспертами рабочей группы по совместному проекту Минэкономразвития России, Российского микрофинансового центра, Германского общества технического сотрудничества и AFI.

Данные проведенных исследований показывают, что около 96 % граждан осуществляют расчеты и переводы денежных средств через банки и отделения почтовой связи, более 30 % населения имеет банковские вклады, около 25 % пользуется потребительскими кредитами. По широте клиентского охвата выделяется такая услуга, как обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (ОСАГО), которой пользуется 20 % граждан России, тогда как добровольными видами страхования — менее 10 %, а услугами финансовых организаций, действующих на рынке ценных бумаг, — всего 2–3 %. Получили развитие структуры серого (теневого) рынка — ростовщики, денежные курьеры, меняльные и обналичивающие конторы, управляющие активами, предлагающие свои услуги, не имея на то предусмотренных законом разрешений. Значительная часть россиян не получает необходимой информации, касающейся разнообразных финансовых продуктов, и не имеет достаточных возможностей по изучению механизмов управления личными финансами.

Наблюдается значительный рост совокупных доходов и сбережений российских граждан, что требует нового качества управления личными денежными средствами и семейным бюджетом. Без улучшения качества клиентской базы и повышения уровня финансовой грамотности населения невозможно решить накопившиеся в данной сфере социальные проблемы.

Программы по повышению доступности финансовых услуг требуют дифференцированного подхода к различным социальным группам российского общества, а также учета территориальной поляризации и различий в уровне социально-экономического развития регионов, крайней неравномерности размещения и низкой плотности населения в большей части территории страны, относительно невысокого уровня доходов населения.

Территориальное развитие и уровень предложения населению финансовых услуг в российских регионах неравномерны. Большинству из них присуща узловая организация пространства, при которой уровень доступности финансовых услуг как в сельской, так и в городской местности зависит от размера областного центра и степени удаленности от него.

Для построения общей картины с учетом территориальных различий необходимо провести зонирование (районирование) территорий субъектов Федерации и выстроить типологию муниципальных образований на основе общих социально-экономических показателей и специфических параметров: количества структурных подразделений финансовых организаций и посредников, доступности почтовой

---

[7] *См.: Оценка доступности финансовых услуг, предоставляемых через банковских и платежных агентов / ГосБук (http://www.gosbook.ru/node/55521).*

и телекоммуникационной инфраструктуры, организации наличного денежного обращения и т. д. Подобный метод деления территории регионов для целей региональной политики, в т. ч. для разработки пространственных моделей развития субъектов, широко используется в мировой практике.

Анализ данных показал, что основные барьеры, мешающие доступу к финансовым услугам и продуктам: низкий уровень дохода граждан, недоверие и осторожное отношение клиентов к агентской инфраструктуре, что ограничивает использование терминалов для погашения различных видов кредитов; недостаточный уровень финансовой грамотности населения, территориальная недоступность отделений финансовых учреждений, низкая скорость проведения операции и зачисления средств по назначению. Эта ситуация также усугубляется плохой работой недостаточно подготовленного персонала финансовых организаций.

Система защиты прав потребителей финансовых услуг для большинства россиян остается непонятной — граждане не знают о своих правах, о том, в какие организации необходимо обращаться при возникновении спорной ситуации на финансовом рынке, и испытывают недоверие к справедливому разрешению конфликта. Так, в быстром и справедливом разрешении спора уверены только 12 % граждан, в то время как 33 % сомневаются в защите своих прав[8].

БЕЛАРУСЬ

Из работ по анализу и оценке условий, влияющих на уровень доступа к финансовым услугам, следует отметить исследование в рамках совместного проекта Национального банка Республики Беларусь и AFI «Оценка степени доступа к финансам: развитие обоснованной политики доступа к финансам в Беларуси»[9]. Указанная работа базировалась на модели сбалансированной системы показателей, подробно описанной Р. С. Капланом и Д. П. Нортоном[10] и широко используемой в промышленности, бизнесе, деятельности государственных и общественных организаций для построения основной концепции и стратегии развития организации, улучшения внутренних и внешних коммуникаций и мониторинга достижения целевых показателей.

Исследование проводилось на основе данных, полученных в результате анкетирования 2500 граждан Республики Беларусь старше 16 лет, проведенного Институтом социологии Национальной академии наук Беларуси. Для определения степени использования финансовых услуг населением проведен расчет общего индекса финансовой доступности (ОИФД-I) для граждан и домохозяйств. При этом применялась следующая градация по количеству потребляемых услуг:

— 0 услуг — услуги не используются, абсолютная недоступность;
— 1–2 — начальный уровень;
— 3–5 — активное использование;
— 6–8 — продвинутое использование;
— 9 и более — широкое использование.

---

[8] *См.: Россияне хотят научиться защищать свои права / Национальное агентство финансовых исследований (http://www.nacfin.ru/novosti-i-analitika/press/press/single/10591.html).*

[9] *См.: Малафей Ю., Гилевич И. Оценка степени доступа к финансам в Беларуси // Банковский вестник. — 2012. — № 13 (558). — С. 53–59.*

[10] *См.: Kaplan R. S., Norton D. P. Transforming the Balanced Scorecard from Performance Measurement to Strategic Management: Part II / Horizons Software (http://www.horizonssoftware.com/Downloads/Kaplan-Norton%20Article-Part%20II.pdf).*

Вторым показателем финансовой доступности выступал индекс для расчетно-кассовых, кредитных, сберегательных и страховых услуг (ОИФД-II). Данные индексы определяют процент населения, использующего отдельные виды финансовых услуг.

Были выявлены закономерности между величиной рассчитанного общего индекса финансовой доступности и отдельными характеристиками граждан и домохозяйств на основе сопоставления общего показателя финансовой доступности с качественными описаниями респондентов. Была оценена зависимость показателей «Охват граждан финансовыми услугами» и «Охват домохозяйств финансовыми услугами» от переменных: пол, возраст, уровень образования, семейное положение, социальное положение, место проживания, среднемесячный доход всех членов семьи.

Таблица 2

Концептуальная основа измерения доступности финансовых услуг в Республике Беларусь

Уровень и категории анализа	Показатели		Характеристики инструментария / периодичность
	Финансовая доступность: индивиды и члены их семей	Финансовая доступность: субъекты малого предпринимательства	
Базовые показатели финансовой доступности	Общие индексы финансовой доступности (ОИФД-I и ОИФД-II): индивиды и члены их семей	Общие индексы финансовой доступности (ОИФД-I и ОИФД-II): субъекты малого предпринимательства	Два самостоятельных опроса: — обследование индивидов и их членов семей; — обследование субъектов малого предпринимательства. Рекомендуется проводить ежегодно
Комплексная оценка доступности и использования финансовых услуг	Индексы доступности финансовых услуг: — обобщающие (комбинированные) индексы финансовой доступности; — аналитические индексы для измерения отдельных аспектов финансовой доступности	Подлежит отдельному исследованию (вне рамок проекта)	Комплексный анализ трех аспектов финансовой доступности: — спрос на финансовые услуги; — предложение финансовых услуг; — меры государственной политики и регулирования. Рекомендуется проводить с периодичностью 1 раз в 3–4 года

Источник: Малафей Ю., Гилевич И. Оценка степени доступа к финансам в Беларуси // Банковский вестник. — 2012. — № 13 (558). — С. 53–59.

Качественная оценка уровня использования финансовых услуг проводится по следующей шкале:

— низкий (менее 20 % пользователей);
— средний (20–40 %);
— средне-высокий (40–60 %);
— высокий (более 60 %).

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что часть населения Республики Беларусь исключена из финансового рынка страны. Анализ по возрастным группам показал, что 37,4 % граждан 16–25 лет чаще всего используют 1–2 финансовые услуги, 3–5 услуг используют около 33,2 % респондентов, не охвачено финансовыми услугами 19,3 % указанной целевой группы. В 26–35 лет наиболее активно пользуются финансовыми услугами 41,7 % опрошенных, за ним следует базовый уровень — 30,9 %, не пользуются ими в данной возрастной категории всего 5,9 %. В возрастной группе от 36 до 45 лет преимущественно используются 1–2 услуги (40,3 %) и 3–5 (37,8 %).

Среди респондентов старше 65 лет не охвачены услугами 32,6 %[11]. В процессе исследования выявлены такие факторы, препятствующие доступности финансовых услуг, как высокая стоимость и территориальная удаленность, дефицит соответствующей инфраструктуры и низкие стандарты качества.

Анализ мировой практики позволяет выделить показатели, используемые при оценке доступности финансовых услуг (табл. 3).

Таблица 3

Основные критерии оценки уровня доступности финансовых услуг

Критерий	Описание
Базисные показатели, используемые для последующего сравнения и расчетов	— Общее количество населения; — доходы и расходы населения; — проникновение и развитие технологий и Интернета; — общее число банковских и платежных агентов; — доля иностранных банков; — организационно-правовая форма агентов; — развитие местной или национальной инфраструктуры (предоставление льгот, субсидий и пр.)
Клиенты и услуги	Число пользователей следующими услугами: — денежные переводы, — погашение кредитов, — выдача кредитов, — пополнение банковского счета, — использование банковских карт, — платежи в пользу страховых компаний
Географический и демографический охват	Географический охват: — количество филиалов на 100 км, — количество банкоматов на 100 км
	Демографический охват: — количество филиалов на 1000 чел., — количество банкоматов на 1000 чел.
Цена	— Стоимость осуществления платежных операций; — стоимость банковских депозитов и кредитов; — стоимость услуг по регионам; — данные об изменении стоимости услуг
Качество услуг	— Количество жалоб клиентов; — количество непоступивших платежей; — количество заявлений о несанкционированных действиях (кража и мошенничество)

Источник: составлено авторами.

Данные, свидетельствующие о высоком уровне доступности для населения финансовых услуг и продуктов, далеко не всегда подтверждают широкий охват ими населения, другими словами, финансовая доступность не гарантирует финансовую включенность (financial inclusion). Большинство граждан имеют счета в финансовых учреждениях, но не используют их по назначению, также при анализе доступа к услугам не учитывается наличие нескольких счетов и банковских карт у одного владельца.

В настоящее время многие специалисты, работающие над проблемой расширения доступности финансовых услуг, заявляют о целесообразности разработки единых международных стандартов оценки уровня доступа, которые лягут в основу национальных

[11] *См.: Оценка и анализ доступа населения (физических лиц) к финансовым ресурсам в Республике Беларусь / Национальный банк Республики Беларусь (http://www.nbrb.by/Publications/InternationalCooperation/UN/Individuals_full.pdf).*

методик, с обязательным включением в нее индикаторов оценки уровня финансовой грамотности населения и развития системы защиты прав потребителей.

Для того чтобы в полной мере участвовать в социально-экономической жизни общества (быть финансово включенным), население должно не только иметь доступ к соответствующим услугам, но и понимать, как пользоваться ими в повседневной жизни. Таким образом, необходимо развивать финансовое образование.

Процесс оказания помощи гражданам в управлении личными финансами и информирования о тех или иных финансовых продуктах и услугах начался с отдельных инициатив общественных, частных и международных организаций (Всемирный банк, ОЭСР и др.). В настоящее время во многих странах мира понимание важности финансового образования привело к развитию большего числа национальных стратегий по повышению уровня финансовой грамотности населения. Однако инициативы в сфере образования недостаточно скоординированы, что приводит к определенному дублированию, пробелам в содержании программ, недостаточному охвату различных возрастных групп. Поэтому на данном этапе нужно объединить усилия государственного, общественного и частного секторов для реализации национальных стратегий и программ в области финансового образования.

Библиография

1. Демиргуч-Кунт, А. Финансовые услуги для всех? Стратегии и проблемы расширения доступа / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2011.
2. Малафей, Ю., Гилевич, И. Оценка степени доступа к финансам в Беларуси // Банковский вестник. — 2012. — № 13 (558). — С. 53–59.
3. Оценка доступности финансовых услуг, предоставляемых через банковских и платежных агентов [Электронный ресурс] / ГосБук. — Режим доступа: http://www.gosbook.ru/node/55521.
4. Оценка и анализ доступа населения (физических лиц) к финансовым ресурсам в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. — Режим доступа: http://www.nbrb.by/Publications/InternationalCooperation/UN/Individuals_full.pdf.
5. Gardeva, A., Rhyne, E. Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion. Survey Report, 2011 [Электронный ресурс] / Center for Financial Inclusion Blog. — Режим доступа: http://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/07/opportunities-and-obstacles-to-financial-inclusion_110708_final.pdf.
6. The Mobile Financial Services Development Report 2011 [Электронный ресурс] / The World Economic Forum. — Режим доступа: http://www.weforum.org/reports/mobile-financial-services-development-report-2011.

Ключевые слова:
налоговый контроль, камеральная проверка, выездная проверка, задолженность по налогам перед бюджетом, налоговое законодательство

***Н. Н. Качанова**, к. э. н., проф. кафедры «Статистика» ГУМФ (**e-mail: stat@gumf.ru**)*
***И. В. Линькова**, аспирант кафедры «Статистика» ГУМФ (**e-mail: irina_linkova88@mail.ru**)*

Анализ и контроль налоговых поступлений в Российской Федерации

Для полноценного функционирования государства необходима эффективная система контроля за налоговыми поступлениями. В свете экономических преобразований государственные органы, в том числе и налоговые, должны сосредоточить внимание главным образом на системе управления бюджетными обязательствами налогоплательщиков. В ее рамках проводится комплекс мероприятий, направленных на пополнение государственного бюджета.

Условия эффективного функционирования налоговой системы страны — устойчивый сбор налогов, своевременное выявление потенциальных нарушителей налогового законодательства и дальнейший налоговый контроль над ними, а также анализ его результатов.

Исходя из важности этих условий, проанализируем деятельность ФНС России по контролю за поступлением доходов в консолидированный бюджет (табл. 1).

Таблица 1

Поступления администрируемых ФНС России доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2011–2012 гг.

Показатель	Январь – апрель 2011 г., млрд руб.	Январь – апрель 2012 г., млрд руб.	Абсолютное отклонение (+, −)	Относительное отклонение, %
Всего доходов консолидированного бюджета	3186	3494	308	109,67
Из них:				
Налог на добавленную стоимость (НДС)	604	663	59,0	109,77
Акцизы	174	229	55,0	131,61
Налог на доходы физических лиц (НДФЛ)	558	637	79,0	114,16

Показатель	Январь – апрель 2011 г., млрд руб.	Январь – апрель 2012 г., млрд руб.	Абсолютное отклонение (+, –)	Относительное отклонение, %
Налог на прибыль организаций	855	706	–149,0	82,57
Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ)	613	839	226,0	136,87
Имущественные налоги	244	255	11,0	104,51
Прочие налоги	138	165	27,0	119,57

Источник: Статистика и аналитика / Официальный сайт Федеральной налоговой службы (http://www.nalog.ru/nal_statistik/sprav_analit/budjet/1.html?c=&t=&m=48|&y=48|).

В целом поступления в консолидированный бюджет в январе – апреле 2012 г. увеличились на 9,67 % по сравнению с январем – апрелем 2011 г. Это свидетельствует о выполнении налогоплательщиками своих обязательств по налоговым платежам и повышении их добросовестности, а также об эффективности проведенных налоговыми органами контрольных мероприятий.

Анализируя данные по каждому виду налогов, можно сделать следующие выводы:

- Поступления НДС на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, в консолидированный бюджет увеличились на 9,77 % в январе – апреле 2012 г. по сравнению с соответствующим периодом 2012 г. Это связано с повышением качества администрирования данного налога. В числе основных мероприятий, касающихся совершенствования НДС, можно выделить следующие. Во-первых, с 2 сентября 2010 г. введена возможность обмена электронными счетами-фактурами (п. 1 ст. 169 НК РФ). Во-вторых, с начала 2010 г. в п. 2 ст. 169 НК РФ дополнительно установлено, что нельзя отказать покупателю в принятии предъявленных сумм НДС к вычету, если ошибки, допущенные при заполнении счетов-фактур, не препятствуют идентификации продавца или покупателя, наименований товаров (работ, услуг, имущественных прав), их стоимости, а также налоговой ставки и суммы налога. Эти меры способствовали сокращению числа претензий со стороны налоговых органов к заполнению счетов-фактур и, как следствие, снижению количества судебных разбирательств.
- Поступления акцизов увеличились на 31,61 % за счет повышения акцизных ставок, что обусловлено рядом причин. Во-первых, переиндексацией ставки по отношению к росту инфляции, что является нормой для интенсивного экономического развития страны. Во-вторых, повышением ставок на алкоголь и табак в свете реализации государственной социальной программы, направленной на оздоровление нации.
- Суммы НДФЛ также растут: в январе – апреле 2012 г. в бюджет поступило 637 млрд руб., что на 14,16 % больше, чем в соответствующем периоде предыдущего года. Данная тенденция обусловлена ростом доходов населения.
- Поступления налога на прибыль организаций, напротив, снизились на 149 млрд руб., или 17,43 %, по сравнению с 2011 г. Это связано прежде всего с тем, что большая часть суммы налога, подлежащая уплате в апреле 2012 г., была зачислена в бюджеты всех уровней в мае.
- Сумма НДПИ увеличилась на 36,87 %, что обусловлено повышением цены на нефть и индексацией ставок.

- Поступления имущественных налогов выросли на 11 млрд руб. вследствие увеличения ставок по ним. Исключение — налог на имущество физических лиц, сумма которого сократилась в 2,4 раза в январе – апреле 2012 г. по сравнению с январем – апрелем 2011 г., что связано с изменением с 1 января 2011 г. срока его уплаты.
- Поступления транспортного налога снизились на 46,1 % по сравнению с январем – апрелем 2011 г. Это вызвано изменением с 1 января 2011 г. срока его уплаты.

Приведенные данные свидетельствуют, что налоговая система в интересах государственного бюджета достаточно успешно функционирует. Тем не менее не стоит забывать о повышении уровня инфляции и, как следствие, увеличении денежной массы во всех сферах экономики.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОВЕРОК СОБЛЮДЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В настоящее время государственные органы, в т. ч. налоговые, усиливают давление на организации и индивидуальных предпринимателей в рамках борьбы с незаконными схемами, используемыми для уклонения от уплаты налогов в бюджет. Выявляются недобросовестные налогоплательщики, пресекаются случаи уклонения от уплаты налогов и получения необоснованной налоговой выгоды. Основные формы противодействия нарушениям законодательства — камеральные и выездные проверки. По результатам контрольных мероприятий происходят доначисления налогов (сборов), пеней и штрафных санкций (табл. 2). Проанализируем приведенные данные и определим эффективность контрольной работы налоговых органов.

Таблица 2

Результаты проверок соблюдения законодательства о налогах и сборах, проведенных налоговыми органами самостоятельно

Показатель	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011
Доначислено по результатам камеральных проверок организаций и физических лиц, включая пени, тыс. руб.	175 806 179	165 673 300	193 324 050	131 200 232
Из них по всем видам налогов (сборов), включая пени и штрафные санкции, тыс. руб.	107 125 234	105 056 205	120 685 561	70 356 027
в том числе налогов, тыс. руб.	94 407 237	93 312 015	106 710 563	61 503 015
Доначислено по всем видам налогов (сборов), включая пени и штрафные санкции, по результатам выездных проверок организаций, тыс. руб.	160 461 640	192 633 585	240 622 685	240 392 147
в том числе налогов, тыс. руб.	115 081 766	141 662 137	177 707 256	179 480 534
Доначислено по всем видам налогов (сборов), включая пени и штрафные санкции, по результатам выездных проверок физических лиц, тыс. руб.	13 486 148	13 674 633	14 921 903	14 426 688
в том числе налогов, тыс. руб.	7 457 184	7 531 155	9 950 338	10 006 571
Количество выездных налоговых проверок организаций	67 431	55 030	55 479	51 439
Количество выездных налоговых проверок физических лиц	30 569	25 140	22 375	17 451

Показатель	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011
Доначислено на одну выездную проверку организаций, тыс. руб.	2379,64	3500,51	4337,18	4673,34
Доначислено на одну выездную проверку физических лиц, тыс. руб.	441,17	543,93	666,90	826,69

Источник: Уточненные данные статистической налоговой отчетности по форме № 2-НК (III раздел) по состоянию на 01.01.2012 в целом по Российской Федерации, а также в разрезе субъектов Российской Федерации / Официальный сайт Федеральной налоговой службы (http://www.nalog.ru/nal_statistik/nadzor_stat/nalcont_sved/3897764/).

Из данных табл. 2 следует, что показатель доначислений по результатам камеральных проверок организаций и физических лиц, включая пени, изменяется скачкообразно. Самый высокий результат доначисления приходится на 1 января 2010 г. Следовательно, 2009 г. был самым результативным по данной процедуре. Этот скачок может быть обусловлен рядом причин, в частности совершенствованием законодательства.

Камеральных налоговых проверок проводится гораздо больше, чем выездных, т. к. охват налогоплательщиков по ним почти 100%-ный, но темп их роста снижается, и, как следствие, снижаются доначисления: в 2009 г. темп их роста составил 116,69 %, а в 2010 г. — 67,87 %.

Анализируя показатель доначислений по всем видам налогов (сборов), включая пени и штрафные санкции, по результатам выездных проверок организаций, можно сказать, что в целом наблюдается его увеличение примерно в 1,5 раза на 1 января 2011 г. по сравнению с 1 января 2008 г. Сумма этих начислений растет с каждым годом из-за невыполнения налогоплательщиками своих обязательств.

Что касается показателя доначислений по результатам проверок физических лиц, то с 1 января 2008 г. по 1 января 2010 г. он вырос на 10,6 %, а с 1 января 2010 г. по 1 января 2011 г. произошло его снижение. Это могло быть вызвано дальнейшим совершенствованием налогового администрирования, а также нестабильностью налоговой системы.

Суммы доначислений на одну выездную проверку организаций и физических лиц заметно увеличиваются в динамике за три года. Темп роста доначислений на одну проверку организаций с 1 января 2008 г. по 1 января 2011 г. увеличился на 96,39 %, а на проверку физических лиц — на 87,39 %. Это говорит о большей эффективности проведения выездных налоговых проверок и означает, что по результатам практически каждой из них происходит доначисление налогов, пеней и штрафов.

Таким образом, проанализировав данные проверок соблюдения норм законодательства о налогах и сборах, можно отметить, что изменения происходят именно в те периоды, когда возникают какие-либо проблемы в системе налогового контроля или проводится ее совершенствование. Исходя из этого, необходимо повышать эффективность контроля, т. к. преобразования в налоговой системе без ущерба для доходной базы бюджета возможны лишь в сочетании с эффективным налоговым администрированием.

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПЕРЕД БЮДЖЕТОМ

Основная функция налогов — фискальная, ее сущность заключается в сборе налогов в бюджет государства посредством налогового контроля. Соответствующими органами проводятся регулярные мероприятия по информированию налогоплательщиков и погашению имеющейся у них задолженности, однако последние тем не менее продолжают ее накапливать (табл. 3).

Таблица 3

Задолженность перед бюджетом по налогам (сборам), пеням и налоговым санкциям в 2007–2011 гг., тыс. руб.

Показатель	На 01.01.2008	На 01.01.2009	На 01.01.2010	На 01.01.2011	На 01.01.2012
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам	574 908 979	559 069 470	689 979 842	693 079 807	653 638 705
В том числе:					
Недоимка	227 423 967 (39,56 %)	223 495 936 (39,98 %)	323 387 100 (46,87 %)	315 489 608 (45,52 %)	289 228 295 (44,25 %)
Реструктурированная задолженность	11 545 152 (2,01 %)	38 737 985 (6,93 %)	31 127 268 (4,51 %)	25 409 684 (3,67 %)	8 836 039 (1,35 %)
Отсроченные (рассроченные) платежи	416 725 (0,07 %)	671 870 (0,12 %)	463 469 (0,07 %)	815 848 (0,12 %)	447 680 (0,07 %)
Задолженность, приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства	138 402 810 (24,07 %)	145 195 948 (25,97 %)	151 747 527 (21,99 %)	170 056 672 (24,54 %)	199 135 936 (30,47 %)
Задолженность, взыскиваемая судебными приставами по постановлениям о возбуждении исполнительного производства	106 665 880 (18,55 %)	85 123 155 (15,23 %)	110 273 422 (15,98 %)	121 186 921 (17,49 %)	111 626 021 (17,08 %)
Приостановленные к взысканию платежи	90 454 445 (15,73 %)	65 844 576 (11,78 %)	72 981 056 (10,58 %)	60 121 074 (8,67 %)	44 364 734 (6,79 %)
Задолженность перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям	436 887 759	407 793 681	454 953 743	395 513 304	329 417 967

Источник: Данные по формам статистической налоговой отчетности / Официальный сайт Федеральной налоговой службы (http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/).

Из данных табл. 3 следует, что задолженность по налогам и сборам за пять исследуемых лет в динамике увеличилась, темп ее роста в 2010 г. составил 120,55 % по сравнению с 2007 г., что выступает негативным фактором для доходной части бюджета.

Начиная с 2008 г. прослеживается явная тенденция роста задолженности прошлых лет в совокупности с прибавлением новой (с 2008 по 2009 гг. она увеличилась на 23,4 %), что обусловлено наступлением в августе 2008 г. мирового экономического кризиса. За 2011 г. задолженность сократилась на 5,69 % по сравнению с 2010 г. Причина этого — проводимые налоговыми органами мероприятия по принудительному взысканию задолженности с налогоплательщиков.

Анализируя данные табл. 3, можно сказать, что наибольший удельный вес в структуре задолженности перед бюджетом по налогам и сборам имеет недоимка. В рассматриваемом периоде она колеблется от 39,5 до 46,9 %. На втором месте в порядке убывания задолженность, приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства. Этот показатель изменяется скачкообразно: с 2007 по 2008 гг. он увеличился на 1,9 %, с 2008 по 2009 гг. снизился на 3,98 %, а с 2009 по 2011 гг. снова вырос на 8,48 %, что может быть обусловлено нестабильной экономической ситуацией в стране и последствиями глобального экономического кризиса.

Задолженность, взыскиваемая судебными приставами по постановлениям о возбуждении исполнительного производства, так же как и задолженность, приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства, колеблется в пятилетнем периоде в интервале от 15,23 до 18,55 %.

Приостановленные к взысканию платежи с каждым годом уменьшаются, на начало 2012 г. их число сократилось на 8,94 % (больше чем вполовину) по сравнению с началом 2008 г., и это, безусловно, положительная динамика для налоговой системы страны.

Реструктурированная задолженность с 2007 по 2008 гг. увеличилась в три раза, а с начала 2009 г. прослеживается плавная тенденция убывания.

Отсроченные (рассроченные) платежи составляют около 0,1 % на протяжении пяти лет, что говорит о стабильности данного показателя в удельном весе задолженности перед бюджетом по налогам и сборам.

Анализируя показатель задолженности перед бюджетом по пеням и налоговым санкциям, можно сделать вывод о его изменчивости и постоянных колебаниях. С 2007 по 2008 гг. он снизился на 6,66 %, затем увеличился на 4,14 % в 2009 г. по сравнению с 2007 г., а в 2010–2011 гг. снизился в среднем на 17 % по сравнению с 2007 г.

Таким образом, необходимо разработать и реализовать комплекс мер по сокращению задолженности перед бюджетом по налогам, сборам, пеням и налоговым санкциям, главным образом, усовершенствовать и ужесточить процедуры контрольных мероприятий, что будет способствовать стабильности экономики и финансовой самостоятельности государства.

В целом, исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод: за счет проведения камеральных и выездных налоговых проверок увеличиваются поступления налогов в бюджетную систему России. Однако существуют и отрицательные моменты, а именно нежелание части налогоплательщиков исполнять свои обязанности и сотрудничать с налоговыми органами. Возникает задолженность, в результате чего не в полной мере выполняются различные государственные программы. Налоговые органы должны адаптироваться к меняющейся экономике, повышать эффективность налогового контроля и совершенствовать его процедуры, выявлять резервы увеличения налоговых поступлений в бюджет и улучшать налоговую дисциплину.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

На сегодняшний день налоговые органы не могут обеспечивать всесторонний контроль правильности исчисления, полноты и своевременности перечисления налоговых платежей в бюджет, к тому же существуют лазейки для уклонения от уплаты налогов. Для исправления и улучшения ситуации следует:

— включить в обязанности сотрудников отдела камеральных проверок проведение мониторинга финансово-хозяйственной деятельности организаций;

— управлениям ФНС России разработать, составить и согласовать единые методики проведения выездных налоговых проверок с описанием конкретных методов и приемов;

— создать в инспекциях ФНС России подразделения внутреннего аудита для рассмотрения возражений на акты выездных налоговых проверок;

— в рамках основных направлений работы налоговых органов с налогоплательщиками внедрить в практику электронный документооборот, в результате чего сократится численность инспекторского состава отделов по работе с налогоплательщиками, т. е. снизятся затраты на проведение налогового контроля;

— объединить на основе налогового учета все виды государственного, включая и паспортный учет;

— усовершенствовать нормативно-правовую базу налогообложения и налогового контроля для оперативного перекрытия возможных источников возникновения налоговых нарушений;

— внедрить новые информационные и образовательные технологии в процесс подготовки кадров инспекций ФНС;

— ввести соответствующую систему поощрений для сохранения качественного состава инспекций и повышения заинтересованности ее сотрудников в результатах своего труда.

Данные мероприятия по совершенствованию налогового контроля будут способствовать стабильному поступлению налогов и сборов в бюджеты всех уровней, а также выполнению своей работы налоговыми органами на более высоком уровне.

Библиография

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=2875.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. Федерального закона от 28.12.2010 № 404-ФЗ) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132062.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. Федерального закона от 07.03.2011 № 25-ФЗ) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133353.
4. Федеральный закон от 27.07.2006 № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132009.

5. Федеральный закон от 27.07.2010 № 229-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса РФ и некоторые другие законодательные акты РФ, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) РФ в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=103118.
6. Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06\333 «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (в ред. Приказов ФНС России от 14.10.2008 № ММ-3-2\467 и от 22.09.2010 № ММВ-7-2\461) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=129610.
7. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=88298.
8. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=105756.
9. Алехин, А. П. Административное право России: учебник / А. П. Алехин, А. А. Кармолицкий; под ред. А. П. Алехина. — М.: Зерцало, 2007. — 686 с.
10. Аронов, А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование: учебное пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. — М.: Экономистъ, 2006. — 591 с.
11. Гончаренко, Л. И. Налоговое администрирование: учебное пособие / Под науч. ред. Л. И. Гончаренко. — М.: КНОРУС, 2009. — 446 с.
12. Дадашев, А. З. Налоговый контроль в Российской Федерации / А. З. Дадашев, И. Р. Пайзулаев. — М.: КноРус, 2009. — 128 с.
13. Дорофеева, Н. А. Налоговое администрирование: учебник / Н. А. Дорофеева, А. В. Брилон, Н. В. Брилон. — М.: Дашков и К., 2010. — 296 с.
14. Красницкий, В. А. Налоговый контроль в системе налогового администрирования / В. А. Красницкий. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 168 с.
15. Миронов, О. А. Налоговое администрирование / О. А. Миронов, Ф. Ф. Ханафеев. — М.: Омега-Л, 2009. — 288 с.
16. Невская, М. А. Налоговое администрирование: учебное пособие / М. А. Невская, М. А. Шалагина. — М.: Омега-Л, 2009. — 249 с.
17. Пономарев, А. И. Налоги и налоговое администрирование в Российской Федерации: учебное пособие / А. И. Пономарев, Т. В. Игнатова, М. А. Богатырев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 392 с.
18. Черник, Д. Г. Налоги в рыночной экономике. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, Финансы, 1997. — 383 с.
19. Богданкевич, Е. В. Налоговый контроль в сегодняшних условиях развития налоговой системы // Финансы и кредит. — 2010. — № 3. — С. 69–74.
20. Бычкова, С. М. Налоговый контроль: виды и содержание // Аудиторские ведомости. — 2009. — № 2. — С. 39–43.
21. Гализдра, С. В. Налоговое администрирование необходимо совершенствовать // Финансы. — 2010. — № 3. — С. 47–48.
22. Качанова, Н. Н., Линькова, И. В. Направления совершенствования организации налогового контроля в России для обеспечения его эффективности // Налоги и налоговое планирование. — 2012. — № 7. — С. 10–13.
23. Информационно-правовой портал «ГАРАНТ» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.garant.ru/.
24. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/.
25. Официальный сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nalog.ru/.

Ключевые слова:
налоговый анализ,
классификация экономического анализа,
цели и задачи налогового анализа, налоговые риски

***Е. В. Егорова**, аспирант*
кафедры «Экономический анализ» ГУМФ
*(**e-mail: mosjane@inbox.ru**)*

Налоговый анализ как самостоятельный вид экономического анализа

Вопросы управления налогами в коммерческой организации не теряют своей актуальности. Однако для обоснования управленческих решений, связанных с налогами, и повышения качества управления в целом менеджер должен обладать соответствующей информацией. Ее позволяет сформировать налоговый анализ деятельности организации, который традиционно не выделяется в отдельное направление экономического анализа.

В условиях существования налоговых рисков данные о начислении и уплате налогов и сборов, отражаемые в бухгалтерской и налоговой отчетности, должны быть в высокой степени достоверны. В противном случае искажение в отчетности может быть обнаружено налоговыми органами и повлечь проверку с их стороны. Проверка достоверности данных о начислении и уплате налогов — область налогового аудита. В процессе его проведения аудиторы применяют методы экономического анализа. Существует практическая потребность в методиках налогового анализа деятельности коммерческой организации в таких сферах, как менеджмент, налоговый аудит, налоговое консультирование.

ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Для идентификации налогового анализа деятельности коммерческой организации как самостоятельного вида необходимо руководствоваться понятием и содержанием экономического анализа. Это самостоятельная область знаний, имеющая свой предмет и свои методы и связанная с изучением закономерностей экономических явлений и разработкой теоретических положений. «Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации о деятельности организаций (предприятий). Экономический анализ как практика есть вид управленческой деятельности, предшествующий принятию управленческих решений и сводящийся к обоснованию этих решений на базе имеющейся информации»[1].

[1] *Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. — 3-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 12.*

Переход от административно-командной системы управления в нашей стране к рыночным отношениям привел к развитию областей экономической науки и выделению новых отраслей знания. В начале 1990-х гг. предприятия стали функционировать в новых условиях — в условиях рыночной экономики. Жесткая конкуренция, борьба с рисками; необходимость выживания в неустойчивой экономике, снижения издержек; поиск резервов и т. д. — все эти проблемы потребовали от руководителей предприятий научно обоснованных управленческих решений, основывающихся на аналитической информации. В связи с этим значение экономического анализа на микроуровне возросло, а его отдельные направления стали развиваться интенсивнее.

Экономический анализ в рыночной экономике делится на макроэкономический и анализ хозяйственной деятельности организации. Последний, в свою очередь, подразделяется по функциональному признаку на финансовый, социально-экономический, маркетинговый, инвестиционный, управленческий и др. Классификация экономического анализа осуществляется и по таким признакам, как:

— субъект (внутренний или внешний);

— время проведения (итоговый, последующий, периодический, ретроспективный; предварительный, перспективный, прогнозный; оперативный);

— направление исследования (производственный и финансовый, а также общеэкономический и технико-экономический);

— содержание и полнота изучаемых вопросов (комплексный и тематический).

А. Д. Шеремет выделяет разные виды анализа и по многим другим признакам классификации. Например, по подходу к анализу — теоретический и конкретно-экономический. «Теоретический анализ — по преимуществу качественный ... т. е. анализ категорий, абстракций. Конкретно-экономический ... по преимуществу количественный ... осуществляемый на базе теоретического анализа»[2]. Также по методам изучения объекта — комплексный, функционально-стоимостной, сравнительный, факторный, горизонтальный, вертикальный, трендовый, корреляционный и т. д.; по признаку повторяемости — периодический и разовый непериодический; по степени охвата анализируемого объекта — сплошной, выборочный, и др.

В российской практике часто используется деление экономического анализа на финансовый (внешний, основывающийся на данных публичной бухгалтерской отчетности) и управленческий (внутренний)[3].

Сложность и объем процессов хозяйственной деятельности приводит к разделению труда управляющего персонала по отдельным видам работ. В свою очередь, в зависимости от целей будет проявляться специализация экономического анализа. Таким образом, его классификация обусловлена потребностями управленческой деятельности.

МЕСТО НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В экономической литературе большинство авторов не упоминают и не выделяют налоговый анализ как вид экономического анализа на микроуровне. Существует множество исследований и публикаций по его отдельным вопросам — способам расчета и оценки налоговой нагрузки, анализу расчетов с бюджетом по налогам, налоговому планированию. Комплексных исследований по налоговому анализу на микроуровне практически нет.

На практике управление налогами — одна из актуальных и важных задач любой коммерческой организации. Все руководители заинтересованы в сокращении оттоков денежных средств, связанных с уплатой налогов, и минимизации рисков. Следовательно, такие виды деятельности, как оценка воздействия налогообложения на результаты

---

[2] *Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. — 3-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — С. 89, 90.*

[3] *См.: Басовский Л. Е., Лунева А. М., Басовский А. Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности) / Под. ред. Л. Е. Басовского. — М.: ИНФРА-М, 2008. — С. 7.*

хозяйственной деятельности, оптимизация налогов, налоговое планирование и аудит, очень востребованы. Анализ, на базе которого принимаются управленческие решения в организации, касающиеся налогов, будет иметь налоговую направленность.

На рынке труда сегодня кроме прочих экономических должностей востребована должность налогового менеджера, преимущественно в крупных организациях, в т. ч. и иностранных. В его обязанности входят: разработка методологии налогового учета, политики и стратегии; оптимизация налогов, налоговое планирование, расчет эффективной ставки, исполнение процедур налогового контроля и др. Таким образом, подтверждается потребность в узких специалистах, которые должны не только знать налоговое законодательство, но и уметь проводить соответствующий анализ. Подготовка подобных специалистов начала осуществляться в нашей стране относительно недавно — в 2000 г., когда в российских вузах появилась специальность «Налоги и налогообложение». Однако в учебных планах дисциплины «Налоговый анализ» не существует. В рамках других направлений экономической науки налоговый анализ деятельности коммерческих организаций также не выделяется по причине отсутствия соответствующей научно-теоретической базы. Однако некоторым показателям, связанным с налогами, уделяется особое внимание — их изучают и оценивают при проведении других видов анализа.

Некоторые авторы, например И. А. Лисовская, помимо традиционных индикаторов финансового состояния организации (ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость и пр.) используют индикатор «налоговая нагрузка» с такими показателями, как коэффициенты совокупной налоговой нагрузки и налоговой эластичности, доля налогов в добавленной стоимости[4].

Ученые-экономисты отмечают, что функции современного финансового анализа претерпели трансформацию. Данное наблюдение справедливо для экономического анализа в целом. Если раньше его основным предназначением было подведение итогов развития за прошедший период и сопоставление фактических показателей с плановыми, то сейчас наиболее важные его функции — оперативное выявление возможностей, препятствий, рисков, оценка степени реализации тактических и стратегических целей. Возникает необходимость анализа всех показателей, в той или иной мере оказывающих влияние на устойчивость и дальнейшее развитие организации. К их числу относятся и налоговые обязательства.

Такие экономисты, как Г. В. Девликамова, Е. В. Чипуренко, Е. Н. Лавренчук, в своих исследованиях и публикациях употребляют термин «налоговый анализ деятельности коммерческих организаций» и делают попытки выделения его в самостоятельное научно-практическое направление. Однако вопрос о его содержании и научном обосновании самостоятельности этого направления анализа остается открытым, о чем свидетельствует в т. ч. и отсутствие единого терминологического аппарата.

Некоторые исследователи высказывают мнение о некорректности использования формулировки «налоговый анализ» как составной части анализа хозяйственной деятельности организации в связи с тем, что практикой уже выработана устоявшаяся классификация. В ее основе «в том числе лежит зависимость анализа от источников информации для него. К примеру, если данные для анализа берутся из управленческого учета, анализ называется управленческим, если источником информации служат данные бухгалтерского учета и отчетности, анализ называется финансовым и т. п. Для целей анализа в налоговом аудите используется не только налоговая информация, но и данные бухгалтерского, налогового и управленческого учета. Именно поэтому назвать такой анализ только налоговым некорректно»[5]. Такие исследователи считают

---

[4] *См.: Лисовская И. А. Финансовый менеджмент: Полный курс MBA / И. А. Лисовская. — М.: Рид Групп, 2011. — С. 73.*

[5] *Ларичев А. Ю. Экономический анализ в налоговом аудите: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. — М., 2005. — С. 27.*

правильным использовать термины «экономический анализ в налоговом аудите» или «экономический анализ налогообложения».

С этой точкой зрения нельзя согласиться, поскольку, во-первых, при проведении внутрихозяйственного финансового анализа в качестве источника информации используются, кроме финансовой отчетности, также и другие данные бухгалтерского учета, нормативная и плановая информация. Во-вторых, понятие «налоговый анализ» шире, чем предлагаемые выше понятия, и уже вошло в практику.

«Появление налогового анализа связано с практической необходимостью оценки и учета влияния на результаты хозяйственной деятельности системы налогообложения, затрагивающей финансовые интересы разных групп экономических агентов. Накопившийся практический опыт дает возможность сделать первые шаги в определении предмета, метода и целей налогового анализа»[6].

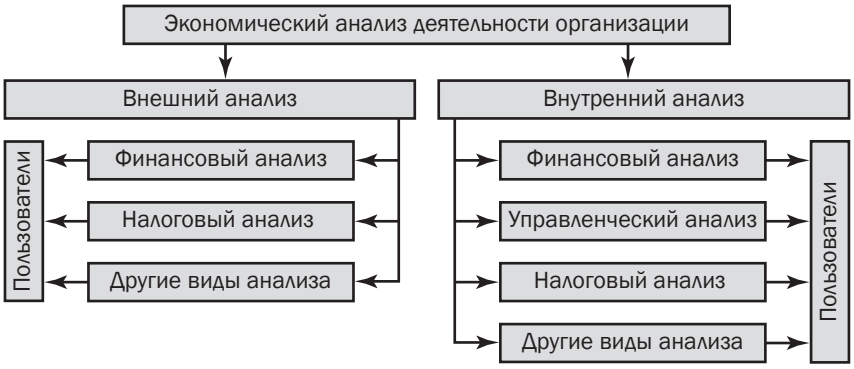
«Изначально появление налогового анализа связано именно с целями финансового менеджмента на государственном уровне, т. е. попытками дать оценку налоговой политики государства с точки зрения допустимой доли изъятия в качестве налогов из национального дохода»[7].

Некоторые авторы, занимающиеся исследованием налогового анализа на микроуровне, отмечают, что его цель — изучение влияния налогообложения на финансовые результаты хозяйственной деятельности организации. Но в экономической литературе не существует устоявшегося термина для показателя, количественно выражающего этот процесс. Для данного показателя используется следующая терминология: «налоговая нагрузка», «бремя обложения», «совокупное налоговое изъятие» и др. Однако Минфин и ФНС России на своих официальных сайтах используют термин «налоговая нагрузка». Многие авторы в последнее время тоже склоняются к его употреблению.

Научные разработки по налоговому анализу в виде различных методик расчета налоговой нагрузки, а также существующие потребности управленческой деятельности руководителя коммерческой организации обладать информацией, на основе которой можно принимать обоснованные решения, связанные, например, с оптимизацией налоговых издержек и минимизацией налоговых рисков, подтверждают, что налоговый анализ деятельности коммерческой организации — это формирующееся самостоятельное направление экономического анализа (рис. 1).

Рисунок 1

Место налогового анализа в системе экономического анализа



Источник: составлено автором.

[6] *Чипуренко Е. В. Налоговый анализ деятельности коммерческой организации: монография. — М.: Дюжина и К, 2011. — С. 9.*

[7] *Там же, с. 5.*

СОДЕРЖАНИЕ НАЛОГОВОГО АНАЛИЗА

Выделение налогового анализа в самостоятельное научное направление предполагает раскрытие его содержания. «Раскрытию содержания анализа способствует его характеристика по нескольким признакам: цель исследования; аспекты исследования; круг изучаемых вопросов; объекты; количество рассматриваемых уровней управления; субъекты, проводящие анализ; широта изучения резервов; характер принимаемых решений; периодичность проведения; применение технических средств»[8].

Цель экономического анализа, осуществляемого внутренними пользователями, — повышение эффективности функционирования коммерческой организации. Эффективность хозяйственной деятельности проявляется в достижении наилучших результатов при наименьших затратах. Принимая во внимание то, что налоги для коммерческой организации — это издержки, а любой руководитель заинтересован в их снижении, главная цель внутреннего налогового анализа — формирование информационного обеспечения для обоснования управленческих решений, направленных на снижение налоговых обязательств в рамках возможностей, предоставляемых налоговым законодательством, и сокращение налоговых рисков.

В экономической литературе действия, предпринимаемые для снижения налоговых обязательств, многие авторы определяют как оптимизацию налогообложения — действия, направленные на использование наилучших вариантов режимов, методов, способов для исчисления налогов, а также льгот, вычетов с целью уменьшения налоговых обязательств. Например, налогоплательщик может выбрать оптимальные для своей деятельности методы начисления амортизации, определения доходов и расходов, оценки сырья и материалов при списании из нескольких вариантов, предусмотренных налоговым законодательством.

Достижение цели налогового анализа требует решения следующих задач:

— исследование динамики налоговых обязательств, выявление факторов и причин, повлиявших на них, в ретроспективном и оперативном режиме;

— количественное измерение влияния налогообложения на формирование и изменение результатов хозяйственной деятельности;

— оценка оптимальности системы налогообложения;

— оценка зависимости объема налоговых обязательств от изменения масштаба деятельности организации;

— формирование прогноза налоговых обязательств в условиях планирования деятельности;

— формирование показателей для внутреннего контроля налоговых обязательств и их оценка;

— выявление резервов снижения налоговых издержек;

— оценка налоговых рисков.

В настоящее время каждая организация может самостоятельно оценивать налоговые риски по критериям, определяемым ФНС России (табл. 1). При этом до недавнего времени организации не имели возможности проводить налоговый анализ в аспекте оценки налоговых рисков, поскольку критерии для подобной оценки были закрытой информацией.

---

[8] *Бородулин А. Н., Кузнецов В. Н., Мельник М. В. Теория экономического анализа: учебное пособие / Под ред. проф. М. В. Мельник. — 1-е изд. — Тверь: ТГТУ, 2005. — С. 24.*

Таблица 1

Критерии ФНС России для оценки налоговых рисков налогоплательщика

№ п/п	Формулировка критерия	Примечание
1	Налоговая нагрузка на налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (по виду экономической деятельности)	Определяется по установленной ФНС методике и сравнивается с опубликованными на официальном сайте ФНС среднеотраслевыми показателями по видам экономической деятельности
2	Отражение в бухгалтерской или налоговой отчетности убытков на протяжении нескольких налоговых периодов	Под убытками понимается отражение убытка как в бухгалтерском учете, так и по налогу на прибыль или единому налогу, уплачиваемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения
3	Отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов за определенный период	Оценивается только налогоплательщиками, на которых возложена обязанность по исчислению и уплате налога на добавленную стоимость (НДС). Под этот критерий налоговых рисков попадают налогоплательщики с долей вычетов по НДС за 12 месяцев, превышающей 89 %
4	Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг)	Оценивается налогоплательщиком на основании данных, отраженных в налоговой декларации по налогу на прибыль и в отчете о прибылях и убытках
5	Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Федерации	Статистику уровня зарплаты по видам экономической деятельности можно получить из сборников экономико-статистических материалов, а также на официальных интернет-сайтах территориальных органов Федеральной службы государственной статистики
6	Неоднократное приближение к предельному значению величин показателей, установленных НК РФ, которые предоставляют право применять специальные налоговые режимы налогоплательщикам	Данный критерий возникает у налогоплательщика в случае, если в течение календарного года приближение фактической величины (менее 5 %) к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, влияющих на исчисление налога для налогоплательщиков, которые применяют специальные налоговые режимы налогообложения, происходило два и более раза
7	Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода за календарный год	Доля профессиональных налоговых вычетов, предусмотренных для индивидуальных предпринимателей НК РФ, которые заявлены в налоговой декларации, в общей сумме полученных физическим лицом доходов не должна превышать 83 %
8	Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками (цепочки контрагентов) без наличия разумных экономических или иных причин (деловой цели)	Обстоятельства, свидетельствующие о получении налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды, указаны в Постановлении Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 12.10.2006 № 53
9	Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности	
10	Неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения («миграция» между налоговыми органами)	
11	Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики	Рассчитывается налогоплательщиками, применяющими общий режим налогообложения. Под значительным отклонением рентабельности понимается отклонение в сторону уменьшения рентабельности по данным бухгалтерского учета организации от среднеотраслевого показателя рентабельности по аналогичному виду деятельности на 10 % и более
12	Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском	

Источник: составлено автором по данным Управления Федеральной налоговой службы по городу Москве (http://www.r77.nalog.ru/pv/riski/).

Особую значимость данная информация имеет для малых предприятий, применяющих общую систему налогообложения. Значительное ограничение ресурсов, основанное на экономии во всем, приводит к отсутствию узких специалистов, времени у штатных сотрудников и, как следствие, к невозможности осуществлять управленческий учет, тем более управленческий анализ, контроллинг, планирование в том виде, в каком все это реализуется в крупных организациях. Одним из условий устойчивого функционирования будет отсутствие налоговых рисков, чувствительность к которым у малых предприятий гораздо выше.

Содержание налогового анализа заключается в использовании научных методов для обоснования решений, таких как выбор оптимальной системы налогообложения для осуществляемого вида деятельности коммерческой организации, а также решений, направленных на рационализацию налоговых издержек, на восстановление и поддержание финансовой устойчивости, исключение или сокращение налоговых рисков, и пр.

Аналитическая работа в рамках налогового анализа, как и в целом в экономическом анализе, предполагает осуществление следующих этапов:

1. Определение цели и задач анализа.
2. Определение информационной базы.
3. Выбор системы показателей.
4. Выбор методов, приемов, разработка процедур анализа.
5. Изучение информации, выполнение расчетов.
6. Обобщение полученных результатов, их оценка.
7. Разработка вариантов управленческих решений и выбор оптимального решения.
8. Проверка эффективности принятого управленческого решения.

Н. С. Пласкова выделяет следующие задачи в налоговом анализе: анализ и оценка НДС, акцизов, налога на прибыль, налога на доходы физических лиц, взносов в фонды, налога на имущество, транспортного и других налогов[9].

Из существующих признаков классификации экономического анализа можно выделить некоторые и классифицировать по ним налоговый анализ (табл. 2).

Таблица 2

Классификация налогового анализа

Признак классификации	Вид налогового анализа
Субъект экономического анализа	Внутренний анализ проводится внутренними субъектами — сотрудниками; внешний внешними субъектами — налоговыми органами, аудиторскими организациями и др.
Время проведения	Предварительный (прогнозный) анализ проводится до совершения хозяйственных операций; текущий (оперативный) — во время совершения хозяйственных операций; последующий (ретроспективный) — после совершения хозяйственных операций
Объем аналитического исследования	Полный анализ проводится с целью изучения всех аспектов хозяйственной деятельности под влиянием налогообложения; тематический ограничивается изучением хозяйственной деятельности под влиянием отдельных видов налогов
Методы изучения	Факторный анализ Экономико-математический анализ Другие

Источник: составлено автором.

[9] *См.: Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2010.*

Особую важность во время проведения налогового анализа будет иметь оперативность, т. е. своевременность фиксации и оценки краткосрочных изменений соответствующего характера, выявления негативных ситуаций и их исправления.

Правильное исчисление и своевременная уплата налогов — условия устойчивого функционирования организации. Под устойчивостью в данном случае понимается способность сохранять самостоятельность, своевременно отвечать по обязательствам и осуществлять как минимум безубыточную деятельность.

Вышеизложенное позволяет нам идентифицировать налоговый анализ деятельности коммерческой организации как область специальных знаний о методах и приемах исследования, применяемых для обработки и анализа экономической информации, которая касается влияния налогов и налогообложения на хозяйственную деятельность и предназначена для обоснования управленческих решений, связанных с налогами.

Библиография

1. Басовский, Л. Е., Лунева, А. М., Басовский, А. Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное пособие / Под. ред. Л. Е. Басовского. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 222 с.
2. Бородулин, А. Н., Кузнецов, В. Н., Мельник, М. В. Теория экономического анализа: учебное пособие / Под ред. проф. М. В. Мельник. — 1-е изд. — Тверь: ТГТУ, 2005. — 148 с.
3. Гинзбург, А. И. Экономический анализ для руководителей малых предприятий. — Спб.: Питер, 2007. — 224 с.
4. Донцова, Л. В., Никифорова, Н. А. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2009. — 384 с.
5. Лисовская, И. А. Финансовый менеджмент: Полный курс MBA / И. А. Лисовская. — М.: Рид Групп, 2011. — 352 с.
6. Основы финансового менеджмента. В 2 томах. Т. 1 / И. А. Бланк. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Омега-Л, 2011. — 656 с.
7. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2010. — 704 с. — (Новое экономическое образование).
8. Чипуренко, Е. В. Налоговый анализ деятельности коммерческой организации: монография. — М.: Дюжина и К, 2011. — 256 с.
9. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. — 3-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 352 с.
10. Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: учебник / Под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой, проф. И. И. Мазуровой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2007. — 513 с.
11. Девликамова, Г. В. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия // Финансы. — 2001. — № 8. — С. 40.
12. Демина, И. Д., Кришталева, Т. И. Основные направления совершенствования информационной базы для анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 20.
13. Егошина, О. Выбираем специальность «Налоги и Налогообложение» [Электронный ресурс] / ИА «Клерк.Ру». — Режим доступа: http://www.klerk.ru/inspection/147426/.
14. Кришталева, Т. И. Аудит налогообложения как метод управления налоговыми рисками // Управленческий учет. — 2008. — № 5.
15. Налоговые риски [Электронный ресурс] / Официальный сайт Управления Федеральной налоговой службы по городу Москве. — Режим доступа: http://www.r77.nalog.ru/pv/riski/.
16. Ларичев, А. Ю. Экономический анализ в налоговом аудите: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. — М., 2005. — 201 с.
17. Самарина, Л. Б. Управленческий анализ деятельности организации: содержание и методика проведения: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. — М., 2009. — 181 с.

Ключевые слова:
стратегическое управление финансами, реформа бюджетной сферы, автономные организации, финансовая стратегия автономного учреждения, нормативы бюджетного финансирования, повышение эффективности расходов

***И. Ю. Федорова**, к. э. н.,*
доц. кафедры «Казначейское дело» ГУМФ
*(**e-mail: fedorovaiu1@gmail.com**)*
***М. Н. Прокофьев**, к. э. н.,*
доц. кафедры «Казначейское дело» ГУМФ
*(**e-mail: mikaelprokofiev@mail.ru**)*

Финансовая стратегия автономной организации

Финансовая стратегия — одно из основных направлений общей стратегии организации. Она заключается в способности руководства предприятия быстро реагировать на изменение условий внешней среды и в соответствующей корректировке финансового поведения. Это особенно важно для некоммерческих организаций в условиях проводимой бюджетной реформы.

Финансовая стратегия как самостоятельное направление в экономической литературе начала рассматриваться сравнительно недавно. Об этом свидетельствуют недостаточная изученность темы, отсутствие однозначного определения понятия «финансовая стратегия» и ее сущности, а также отсутствие данного вида стратегии в практической деятельности российских организаций, в частности бюджетных учреждений.

Адаптация финансовой стратегии к меняющимся условиям внешней среды обеспечивается в первую очередь маневрированием финансовыми ресурсами предприятия, которые составляют главный объект финансового управления и являются основным механизмом корректировки направлений и форм достижения стратегических целей организации.

В своих работах И. А. Бланк[1], а затем В. В. Гаврилов и Д. А. Оводков приводят следующую характеристику финансовой стратегии как определяющую:

— это один из видов функциональных стратегий предприятия;

— важнейшая в системе функциональных стратегий;

— обеспечивает охват всех основных направлений развития финансовой деятельности и финансовых отношений предприятия;

— формирует специфические финансовые цели долгосрочного развития;

[1] *См.: Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. — Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004.*

— обеспечивает набор наиболее эффективных направлений достижения финансовых целей;

— учитывает и адекватно реагирует на изменения внешних условий финансовой деятельности;

— обеспечивает адаптацию к изменениям условий внешней среды путем корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов предприятия[2].

Процесс формирования финансовой стратегии осуществляется по следующим этапам:

— определение общего периода формирования (обычно это три года);

— исследование факторов внешней среды. Изучаются экономико-правовые условия финансовой деятельности и возможности их изменения в предстоящем периоде;

— исследование факторов внутренней среды. Проводятся финансовый анализ, расчет основных показателей и диагностика состояния организации;

— разработка общей стратегии, в рамках которой создается финансовая стратегия, предусматривающая формирование средств для обеспечения реализации всех функциональных стратегий организации;

— определение стратегических целей финансовой деятельности организации, обеспечивающих выбор наиболее эффективных направлений, формирование достаточного объема ресурсов и оптимизацию их состава;

— разработка целевых стратегических нормативов финансовой деятельности как базы для принятия основных управленческих решений и обеспечения контроля за выполнением финансовой стратегии;

— принятие основных стратегических финансовых решений. Определяется финансовая политика по отдельным аспектам деятельности, формируется программа развития организации;

— оценка разработанной стратегии. Проводится по системе экономических критериев, устанавливаемых организацией. По ее результатам в разработанную финансовую стратегию вносятся коррективы, и она принимается к реализации;

— реализация финансовой стратегии. Наряду с намеченными стратегическими мероприятиями подготавливаются и исполняются новые управленческие решения, обусловленные непредвиденными изменениями факторов внешней финансовой среды;

— организация контроля за реализацией финансовой стратегии[3].

Данные этапы формирования стратегии должны осуществляться с учетом организационно-правовой формы, сферы деятельности и особенностей финансирования конкретной организации, а также уровня стратегического мышления его руководства. Этот процесс можно принять за основу.

В общем виде все подходы к разработке стратегии развития определяются необходимостью нахождения оптимального состояния между имеющимися у организации ресурсами и возможностями их использования, с одной стороны, и удовлетворением запросов и требованиями рынка — с другой.

---

[2] *См.: Гаврилов В. В., Оводков Д. А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки: монография. — Воронеж: Институт ИТОУР, 2008.*

[3] *См.: Несмачных О. В., Литовченко В. В. Оценка эффективности реализации финансовой стратегии предприятия на основе сбалансированной системы показателей: монография. — Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2007. — С. 20–25.*

Изучая вопрос, мы пришли к выводу, что в экономической литературе все стратегии предлагаются преимущественно для коммерческих организаций. Например, Е. Н. Кнышова и Е. Е. Панфилова описывают четыре типовые стратегии:

— ограниченного роста;

— роста;

— сокращения (последнего средства);

— комбинированная[4].

В. В. Гаврилов и Д. А. Оводков считают, что перед руководством организации стоят пять основных стратегических альтернатив, включающих финансовые стратегии:

— роста, направленную на получение положительного эффекта за счет расширения деловой активности организации в условиях стабильной внешней среды и динамично развивающегося сегмента рынка;

— стабилизации, выбираемую при возникновении долгосрочных финансовых трудностей или падении финансово-хозяйственных показателей в условиях нестабильности;

— выживания, применяющуюся в условиях глубокого кризиса и заключающуюся в быстрых решительных скоординированных действиях, когда реализуются программы по перестройке системы управления, финансово-хозяйственной деятельности, источников получения финансовых ресурсов;

— ликвидации;

— комбинированную, обеспечивающую осуществление целей и задач деятельности организации, лежащих одновременно в плоскостях нескольких вышеперечисленных стратегий[5].

На наш взгляд, данные альтернативы в наибольшей степени подходят для автономных организаций. Рассмотрев имеющиеся стратегические альтернативы, руководство автономной организации может выбрать конкретную стратегию, применение которой способно максимально повысить эффективность ее работы.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ АВТОНОМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Процесс преобразования бюджетных учреждений социальной сферы в Российской Федерации начался в 2004–2006 гг. 3 ноября 2006 г. были приняты Федеральные законы № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» и № 175-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “Об автономных учреждениях”, а также в целях уточнения правоспособности государственных и муниципальных учреждений». На их основании был создан новый тип государственных и муниципальных учреждений[6].

В связи с принятием Федерального закона № 174-ФЗ в ст. 120 Гражданского кодекса РФ были внесены изменения. В соответствии с ними учреждение может быть частным, созданным гражданином или юридическим лицом, либо государственным (муниципальным), созданным органами государственной власти (органами местного самоуправления). При этом бюджетные учреждения, которые преобразовываются в казенные, остаются в прежнем статусе, а бюджетные по своему правовому статусу

---

[4] *См.: Кнышова Е. Н., Панфилова Е. Е. Экономика организации: учебник. — М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2011. — С. 240–243.*

[5] *См.: Гаврилов В. В., Оводков Д. А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки: монография. — Воронеж: Институт ИТОУР, 2008. — С. 20–22.*

[6] *См.: Жигалов Д. В. Автономные учреждения: актуальные вопросы деятельности. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2010. — С. 11.*

приближаются к автономным учреждениям, которые финансируются посредством субсидий и имеют право самостоятельно распоряжаться средствами от приносящей доход деятельности.

Наибольшей степенью экономической свободы, максимальной возможностью использования коммерческих стимулов в хозяйственной деятельности, следовательно, повышенной степенью риска, ответственностью и возможностью достижения большей эффективности обладают именно автономные организации. Поэтому, на наш взгляд, это самая удачная форма для рационального использования государственных средств и имущества в условиях рыночной экономики.

Но, как и коммерческие, автономные организации также имеют ряд ограничений. Например, «автономное учреждение без согласия учредителя не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним учредителем или приобретенным автономным учреждением за счет средств, выделенных ему учредителем на приобретение этого имущества. Остальным имуществом, в том числе недвижимым имуществом, автономное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно»[7].

Финансовое обеспечение деятельности автономных организаций включает следующие виды ресурсов:

- доходы:

— от основной (уставной) деятельности: оказания услуг, продажи товаров, выполнения работ;

— от инвестиционной деятельности: долгосрочных финансовых вложений, долгосрочных нефинансовых вложений, процентов за размещение временно свободных средств;

— от использования имущества: реализации и (или) передачи в аренду;

- поступления:

— взносы: единовременные вступительные (учредительские, первоначальные), периодически вносимые, членские (паевые);

— целевое финансирование;

— средства благотворителей;

— доходы от использования целевого капитала;

— средства финансового обеспечения содержания автономной организации и выполнения уставных функций, в т. ч. целевые поступления учредителей автономной организации, не имеющих членства, на содержание и обеспечение уставной деятельности;

— институциональные гранты;

— средства целевой государственной (муниципальной) финансовой поддержки[8].

Доходы автономной организации — это денежные средства, получаемые ею в результате экономической деятельности за определенный период. Право на их получение связано с возможностью осуществления приносящей доход деятельности. В соответствии с Федеральным законом от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» некоммерческая организация, в т. ч. автономная, может осуществлять предпринимательскую деятельность, если это служит достижению целей, ради которых она создана.

---

[7] *Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (ред. от 06.11.2011) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=121228).*

[8] *См.: Козлов Е. А. Формирование и использование финансовых ресурсов некоммерческих организаций в условиях бюджетной реформы. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2009.*

Неизменный признак предпринимательской деятельности организации — извлечение прибыли, которая выступает целью и критерием оценки предпринимательской активности, фактором конкурентоспособности. Но полученный доход от оказания платных услуг автономная организация вправе использовать исключительно на обеспечение уставной деятельности. Порядок использования финансовых ресурсов бюджетными автономными организациями в Российской Федерации определяется видом уставной деятельности и регламентируется главными распорядителями бюджетных средств (ГРБС) с учетом основополагающих норм, закрепленных в Бюджетном кодексе РФ. Источники финансовых ресурсов автономных учреждений можно разделить на две группы:

— средства, которые выделяются собственником в лице ГРБС в форме субсидий и государственного или муниципального имущества для ведения деятельности;

— средства, которые автономное учреждение может заработать самостоятельно, не нарушая норм законодательства.

Финансовое обеспечение основной деятельности автономных учреждений осуществляется в виде субсидий, выделяемых для выполнения государственного (муниципального) задания из соответствующего бюджета и иных не запрещенных федеральными законами источников на выполнение государственного (муниципального) задания. Государственное (муниципальное) задание — это «документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ)»[9].

Помимо выполнения государственного задания автономные учреждения могут оказывать платные услуги, которые должны быть предусмотрены в уставе автономного учреждения и соответствовать уставным целям его деятельности.

Источник финансовых ресурсов для автономных учреждений также — государственные целевые программы. Порядок финансирования в рамках целевых программ регулируется положениями ст. 179 БК РФ и носит достаточно общий характер. На данный момент продолжается более глубокая проработка ведомственных норм, разработка регламента и экономически обоснованных нормативов по порядку расходования финансовых средств ГРБС. Работа затянулась, не всеми ГРБС подготовлены необходимые комплекты нормативных документов. Часто наблюдается формальный, непрофессиональный подход.

Традиционно в российской практике применяется сметное финансирование. Под сметным бюджетом понимают финансовый план, имеющий форму балансовой таблицы, в которой затраты согласованы с доходами. Такая методика не отвечает основной задаче сегодняшнего дня — повышению эффективности бюджетных расходов. В связи с этим с предполагается заменить его субсидиарным финансированием услуг в пределах государственного задания. Финансируется не столько деятельность учреждения, сколько выполнение им государственного задания, но с учетом расходов на содержание необходимого для этого имущества на основе плана финансово-хозяйственной деятельности.

С момента получения статуса автономного учреждения организация получает льготный трехлетний срок, в течение которого финансирование за счет бюджета сохраняется

---

[9] *Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.12.2011) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133303).*

в том же объеме, что и для государственного учреждения. Однако именно на этот период задержится переход автономного учреждения на использование коммерческого плана счетов, т. к. по установленному законом порядку оно вправе открыть счет либо в казначействе, либо в коммерческом банке. Это ограничение, на наш взгляд, сужает рамки самостоятельности и негативно отражается на эффективности деятельности учреждения.

Переход в автономный тип целесообразен для тех организаций, деятельность которых соответствует следующим критериям:

— высокая доля внебюджетных поступлений по оказываемым услугам (более 30 %);

— возможность расширения спектра услуг, оказываемых за плату и не относящихся к государственным гарантиям;

— возможность привлечения частных средств (гранты, пожертвования, спонсорские вклады) на осуществление деятельности;

— наличие свободных (резервных) помещений;

— наличие коллектива, готового работать в новых условиях, и инициативного руководства, ориентированного на инновации;

— возможность привлечения кадров более высокой квалификации для улучшения качества услуг;

— платежеспособный спрос населения на услуги учреждения (готовность к приобретению платных услуг).

Это приводит к изменению подходов к организации работы учреждения в целом и финансового органа в частности, а именно предусматривается:

— отказ от сметного бюджетного финансирования в пользу новых источников финансовых ресурсов за счет предоставления качественных платных услуг в требуемых объемах и ассортименте;

— изменение системы бухгалтерского учета — переход на коммерческий план счетов;

— ежегодный аудит;

— обеспечение публичности информации о собственной деятельности;

— всестороннее повышение заинтересованности потребителя в получении (приобретении) услуг именно у данного учреждения.

Все проблемы, связанные с переходом учреждения в статус автономного, могут быть решены при условии заблаговременной разработки направлений и способов организации работы, грамотной финансовой стратегии организации; мотивации персонала, привлечения потребителей услуг.

ПОРЯДОК РАЗРАБОТКИ И СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Рассмотрим данный порядок на примере государственного учреждения «Спортивный клуб», ставшего автономным с 1 января 2012 г. До 2012 г. для выполнения своих функций оно финансировалось из средств федерального бюджета по утвержденной смете.

«Спортивным клубом» ведется оперативная деятельность. Финансовая деятельность планировалась на предстоящий календарный год с утверждением смет по бюджетной и приносящей доход деятельности. Общая и функциональные стратегии развития организации не разрабатывались. Поэтому первым этапом создания финансовой стратегии должна стать постановка целей и задач финансовой деятельности. Осуществление этого этапа связано с факторами внутренней и внешней среды деятельности учреждения, которые определяют последовательность и содержание будущих стратегических мероприятий.

Характеристика внутренней финансовой среды организации включает:

— общую стоимость имущества организации — 49 946 676 руб.;

— внеоборотные активы — 47 554 368 руб.;

— оборотные активы — 1 987 941 руб.;

— денежные средства — 110 051 руб.;

— краткосрочную дебиторскую задолженность — 294 316 руб.;

— краткосрочную кредиторскую задолженность — 80 846 руб.

Таким образом, финансовое состояние организации можно охарактеризовать как неустойчивое. Она постоянно находится на грани неплатежеспособности. Все ее силы направлены только на ведение текущей деятельности.

Внешняя среда характеризуется динамичным развитием сегмента рынка, высоким уровнем конкуренции, связанным с появлением все новых и новых спортивных клубов, тренажерных залов, фитнес-клубов, оснащенных современным оборудованием.

Физическая культура и спорт — отрасли непроизводственной сферы, результатом труда в которых выступают услуги. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что в их рамках имеются бизнес-структуры по производству спортивного инвентаря и оборудования, одежды и обуви, учредители которых — органы государственного и общественного управления физкультурой и спортом различных уровней. Совокупность организаций, функционирующих в этой сфере, обслуживает потребности профессионального спорта и обширную область досуга.

Организации физической культуры и спорта находятся в постоянной конкуренции с производителями других товаров и услуг для досуга, поэтому оптимальный вид финансовой стратегии, наиболее полно учитывающей особенности внешней и внутренней среды, в данном случае — стратегия стабилизации, которая призвана обеспечить улучшение финансовых показателей организации с последующим переходом к стратегии роста.

С учетом вида стратегии сформулируем систему целей и задач финансовой деятельности организации, которые должны быть достигнуты в течение предстоящих трех лет.

Стратегические цели автономного учреждения «Спортивный клуб» включают:

— разработку бюджетного финансирования, ориентированного на результат;

— расширение источников финансирования;

— увеличение стоимости необоротных активов учреждения за счет расширения его деловой активности;

— расширение ассортимента платных услуг.

Определяются задачи финансовой стратегии, решение которых обеспечит достижение перечисленных целей. Они включают:

— снижение величины бюджетных средств на субсидирование государственных услуг;

— увеличение доходов от реализации платных услуг;

— привлечение новых источников финансирования для обеспечения финансовыми ресурсами процесса расширения услуг.

Для решения поставленных задач необходимо произвести расчет субсидии государственных услуг. На основе данных бюджетной и внебюджетной сметы организации за 2011 г. планируются расходы на 2012–2014 гг.

В 2011 г. общие расходы по бюджетной и приносящей доход деятельности составили 36 358 827 руб. В соответствии с п. 3 Постановления Правительства Российской

Федерации от 18.03.2008 № 182[10] учреждению в течение трех лет будет предоставляться субсидия в размере, в котором она выплачивалась в 2011 г. Бюджетное финансирование в 2011 г. составило 25 329 116 руб. Следовательно, на данный момент автономное учреждение зарабатывает только около 30 % средств от приносящей доход деятельности. Оценка планируемых расходов на 2012–2014 гг. производится исходя из необходимости быстрого наращивания темпов коммерческих услуг для обеспечения деятельности автономной организации в сочетании с постепенным снижением бюджетной финансовой нагрузки.

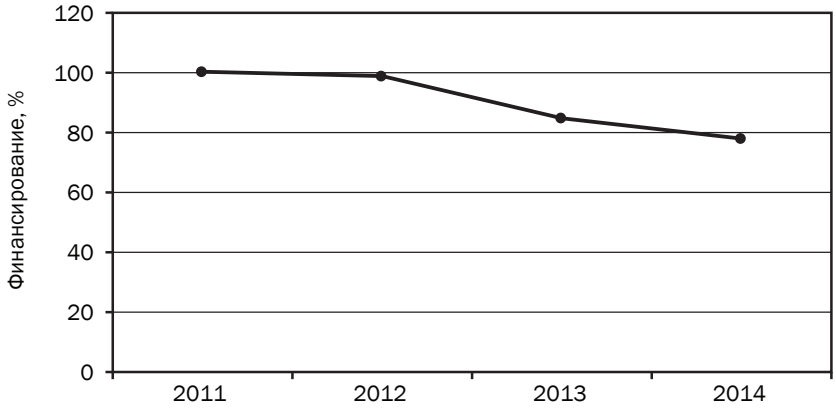
В расчете субсидии для финансирования государственных услуг, оказываемых автономным учреждением, используется алгоритм, разработанный Фондом «Институт экономики и социальной политики» (в ред. от 29.11.2010). Для реализации государственного задания по выполнению услуг с учетом произведенных расходов необходимо выделить «Спортивному клубу» из федерального бюджета:

— на 2012 г. — 24 958,49 тыс. руб.;
— на 2013 г. — 21 369,49 тыс. руб.;
— на 2014 г. — 19 670,90 тыс. руб.

Динамика государственной субсидии представлена на рис. 1.

Рисунок 1

Динамика государственной субсидии в 2011–2014 гг.



Источник: составлено авторами.

Если принять бюджетное сметное финансирование 2011 г. за 100 %, то планируемый размер финансирования в форме субсидии в 2012 г. снизится на 1,46 %, в 2013 г. — на 15,63 %, в 2014 г. — на 22,34 %. Планируемая государственная субсидия из федерального бюджета снижается год от года, хотя в конце третьего, последнего переходного года ее сумма еще достаточно велика.

Произведем расчет доли затрат на общехозяйственные нужды и на содержание имущества организации в общем объеме государственной субсидии за планируемый период 2012–2014 гг. Результаты представлены в таблице.

---

[10] *Постановление Правительства Российской Федерации от 18.03.2008 № 182 «Об условиях и порядке формирования государственного задания в отношении автономного учреждения, созданного на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и порядке финансового обеспечения выполнения государственного задания» (ред. от 02.09.2010) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=104546).*

Расчет доли затрат в общей сумме субсидии

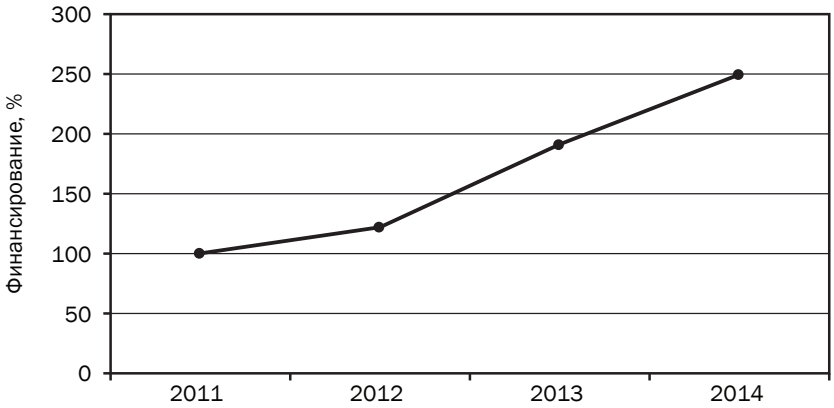
Планируемый период	Затраты на общехозяйственные нужды, тыс. руб.	Затраты на содержание имущества, тыс. руб.	Общая сумма затрат, тыс. руб.	Общая сумма субсидии, тыс. руб.	Доля затрат в общей сумме субсидии, %
2012 г.	8347,33	2370,34	10 717,67	24 958,49	42,94
2013 г.	5380,05	2607,37	7987,42	21 369,49	37,38
2014 г.	4160,94	2899,39	7060,33	19 670,90	35,89

Источник: составлено авторами.

В результате проведенного анализа видно, что за период с 2012 по 2014 гг. доля затрат на общехозяйственные нужды и содержание имущества снижается. При этом наблюдается положительная динамика и значительный рост средств от приносящей доход деятельности. Если принять сметные расходы 2011 г. за 100 %, то планируемые расходы учреждения, покрываемые за счет выручки от предоставляемых платных услуг, в 2012 г. вырастут на 21,23 %, в 2013 г. — на 91,05 %, в 2014 г. — на 148,77 % (рис. 2).

Рисунок 2

Динамика расходов, покрываемых за счет выручки от приносящей доход деятельности, в 2011–2014 гг.



Источник: составлено авторами.

Однако расчет величины дохода от оказания платных услуг на планируемый период 2012–2014 гг. показывает, что имеющихся средств недостаточно для покрытия всех расходов «Спортивного клуба». Поэтому в рамках стратегического планирования для решения поставленных задач предусматриваются разработка мероприятий по повышению эффективности расходов и изыскание дополнительных источников финансирования деятельности организации. Рассмотрим эти два направления.

Критерием успешного функционирования и развития организации служит эффективность. И если в коммерческих организациях ее показатель — прибыль, то для некоммерческих организаций эффективность измеряется объемом и качеством предоставляемых услуг. До настоящего времени ее оценка формировалась по результатам анализа финансовых показателей, полученных на основе бухгалтерских балансов. Однако они не дают комплексного представления об эффективности деятельности учреждения.

Основные проблемы оценки эффективности:

— бюджетное финансирование не охватывает стратегических задач организации и не является инструментом управления;

— отсутствуют четкие оценочные показатели деятельности организации, завязанные на мотивацию.

Переход к финансированию учреждения на основе государственного задания требует от организации контроля за его выполнением и осуществления мониторинга эффективности расходования бюджетных средств при оказании заданного объема государственных услуг. «Спортивный клуб» предоставляет услуги в области спорта, поэтому для него формируется состав показателей от приносящей доход деятельности, на основе которых разрабатываются целевые показатели эффективности деятельности учреждения.

Расчет показателей производится по следующим формулам:

1. Износ основных фондов

$$К_{изн.} = \frac{ОС_{полн.} - ОС_{ост.}}{ОС_{полн.}},$$

где $К_{изн.}$ — коэффициент износа основных фондов;
$ОС_{полн.}$ — полная стоимость основных фондов на соответствующую дату;
$ОС_{ост.}$ — остаточная стоимость основных фондов.

2. Обновление материальной базы

$$К_{обн.} = \frac{ОС_{введ.}}{ОС_{полн.}},$$

где $К_{обн.}$ — коэффициент обновления;
$ОС_{введ.}$ — стоимость введенных в эксплуатацию основных фондов.

3. Использование спортивных залов

$$К_{исп.} = \frac{Т_{факт.}}{Т_{раб.}},$$

где $К_{исп.}$ — коэффициент использования спортивных залов;
$Т_{факт.}$ — время фактического использования спортивных залов;
$Т_{раб.}$ — время, в течение которого спортивные залы могут эксплуатироваться.

4. Дефицит кадров

$$Д_{к.i} = \frac{Ч_{пр.i}}{Ч_{шр.i}},$$

где $Д_{к.i}$ — дефицит кадров по *i*-й категории работников (тренерско-преподавательскому составу, административно-управленческому персоналу, хозяйственному персоналу и т. д.);
$Ч_{пр.i}$ — количество принятых по *i*-й категории работников;
$Ч_{шр.i}$ — количество по *i*-й категории работников в штатном расписании.

5. Удельный вес выручки от платных услуг в общем объеме финансирования

$$УВ = \frac{Ф_{пу}}{Ф_{общ.}},$$

где $Ф_{пу}$ — поступления от платных услуг за анализируемый период;
$Ф_{общ.}$ — сумма бюджетного финансирования и поступлений от платных услуг.

6. Рост выручки от платных услуг по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

$$K_р = \frac{Ф_{пу}}{Ф_{пупг}},$$

где $K_р$ — коэффициент роста выручки;

$Ф_{пупг}$ — поступления от платных услуг за прошлогодний период.

Мы считаем, что в процессе функционирования организации в статусе автономного учреждения какие-то из рассмотренных целевых показателей будут пересмотрены, изменены, от менее значимых придется отказаться, а какие-то необходимо добавить. Разработанные целевые показатели эффективности автономного учреждения будут способствовать улучшению организации текущей деятельности и принятию верных управленческих решений по кадровым, финансовым и другим организационным вопросам как основные критерии для последующего контроля деятельности автономного учреждения.

В рамках разработки финансовой стратегии составляется план финансово-хозяйственной деятельности. Требования к его составлению отображены в Приказе Минфина России от 28.07.2010 № 81н. План формируется учреждением на финансовый год либо на финансовый год и плановый период, в зависимости от того, на какой период утверждается закон о бюджете. Основываясь на Федеральном законе от 13.12.2010 № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов», план финансово-хозяйственной деятельности «Спортивного клуба» составляется на 2012 г. и плановый период 2013 г. с учетом всех требований законодательства.

Ранее произведенные расчеты показывают, что средств, необходимых организации по приносящей доход деятельности для покрытия всех запланированных расходов, недостаточно при уровне объема и номенклатуры оказываемых услуг, которые имеет учреждение на данный момент. В этих условиях к окончанию 2012 г. организация окажется с дефицитом в 3 165 504,76 руб., а к окончанию 2013 г. — в 9 278 770,25 руб. В этой связи «Спортивному клубу» необходимо разработать мероприятия по увеличению его доходов для нормального функционирования.

Способствовать привлечению дополнительного финансирования автономного учреждения могут:

— эффективное использование полезных площадей спортивных сооружений;
— разработка эффективной тарифной политики;
— введение дополнительного ассортимента услуг;
— разработка ведомственной целевой программы;
— оптимизация кадровой политики;
— привлечение средств благотворителей;
— возможность получения кредита, займа.

В качестве критериев для оценки эффективности работы учреждения по данному направлению используются такие показатели, как «Количество новых видов услуг нарастающим итогом с начала года» и «Степень использования спортивных залов».

С учетом вышеизложенного формируется финансовая стратегия развития автономной организации на среднесрочный период.

Библиография

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.12.2011) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133303.
2. Федеральный закон от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» (ред. от 06.11.2011) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=121228.
3. Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (ред. от 06.12.2011) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132505.
4. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (ред. от 30.11.2011) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=115887.
5. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (ред. от 16.11.2011) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133304.
6. Федеральный закон от 30.11.2011 № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133415.
7. Федеральный закон от 30.12.2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (ред. от 21.11.2011) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133396.
8. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.09.2010 № 671 «О порядке формирования государственного задания в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=118550.
9. Постановление Правительства Российской Федерации от 18.03.2008 № 182 «Об условиях и порядке формирования государственного задания в отношении автономного учреждения, созданного на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и порядке финансового обеспечения выполнения государственного задания» (ред. от 02.09.2010) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=104546.
10. Постановление Госстандарта РФ от 30.03.1999 № 97 «О принятии и введении в действие Общероссийских классификаторов» (ред. от 23.10.2009) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=128358.
11. Приказ Минфина России от 28.07.2010 № 81н «О требованиях к плану финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=105099.
12. Приказ Минфина России № 137н, Минэкономразвития России № 527 от 29.10.2010 «О методических рекомендациях по расчету нормативных затрат на оказание федеральными государственными учреждениями государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества федеральных государственных учреждений» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=121630.
13. Баханькова, Е. Р. Некоммерческие организации: финансовое управление. — М.: ЗАО «Книга и Бизнес», 2011. — 249 с.
14. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия. — Киев: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 720 с.
15. Гаврилов, В. В., Оводков, Д. А. Финансовая стратегия предприятия и механизм ее разработки: монография. — Воронеж: Институт ИТОУР, 2008. — 152 с.
16. Жигалов, Д. В., Коваленко, Е. Оценка полной стоимости государственных и муниципальных услуг: методология, практический опыт и прикладной инструментарий. — М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. — 238 с.
17. Маленков, Ю. А. Стратегический менеджмент: учебник. — М.: Проспект, 2011. — 257 с.
18. Несмачных, О. В., Литовченко, В. В. Оценка эффективности реализации финансовой стратегии предприятия на основе сбалансированной системы показателей: монография. — Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2007. — 177 с.

Ключевые слова:
инновационный потенциал, инвестиции в высокие технологии, модернизационные процессы, финансирование исследований

***О. А. Доничев**, д. э. н.,*
*проф., зав. кафедрой «Экономика и управление инвестициями и инновациями» Владимирского государственного университета (**e-mail: donoa@vlsu.ru**)*
***С. А. Грачев**, ассистент кафедры*
*«Экономика и управление инвестициями и инновациями» Владимирского государственного университета (**e-mail: grachev-sa@yandex.ru**)*
***А. В. Таран**, аспирант*
*Владимирского государственного университета (**e-mail: alexander_ff@mail.ru**)*

Условия развития инновационного потенциала региона

Модернизация российской экономики призвана обеспечить повышение ее конкурентоспособности в глобальном масштабе, достижение нового уровня и качества жизни населения. Эти задачи вызывают необходимость формирования и развития инновационных потенциалов регионов как составных частей интегрированного потенциала всей страны, что потребует от органов власти и управления всех уровней преодоления последствий недофинансирования научно-технической сферы, увеличения расходов бюджетов на исследования и разработки, финансирования затрат на технологические инновации.

Инновационной модернизации должны быть подвергнуты материально-технические, институциональные, структурные научно-технологические и ресурсные основы экономической системы страны. Для достижения поставленных ориентиров объективно потребуется наличие в экономиках регионов и государства необходимых источников, возможностей и средств институционального, образовательного, научного, производственного, интеллектуального, кадрового, инвестиционного и финансового характера. Эти источники, в свою очередь, позволят не только обеспечить требуемый инновационно-модернизационный уровень, но и сделать осуществленные преобразования в экономике необратимыми, а также вызывающими потребность в их наращивании и усилении.

Другими словами, речь должна идти о создании условий и предпосылок для формирования и развития инновационного потенциала экономики каждого региона и государства в целом. Это тем более актуально, что «положение страны на мировом рынке наукоемкой продукции, работ и услуг в основном зависит от мощности

интеллектуального потенциала общества, интегрирующей в себе количественные и качественные характеристики развития науки и образования»[1], а мировой опыт индустриализации и модернизации экономики свидетельствует еще и о том, что «нормальный классический капитализм возникал только тогда, когда отправной точкой было ускоренное развитие потребительского сектора»[2]: сельского хозяйства, пищевой и легкой промышленности, жилищного строительства, транспортной инфраструктуры. С учетом этого важное значение приобретает точное определение на основе проводимого экономического анализа уровня инновационного потенциала региональной экономики как составной части потенциала государства.

Необходимо подчеркнуть, что в научной экономической литературе представлен ряд определений категории инновационного потенциала[3]. Однако они или односторонне, или не полностью раскрывают ее содержание. Мы предлагаем понимать под инновационным потенциалом совокупность условий и возможностей, которые могут быть реализованы в виде инновационного процесса и создания новых знаний, изобретений, разработок и наукоемких товаров, услуг, моделей для внедрения и реализации на рынке. При этом в основе формирования инновационного потенциала должно лежать всестороннее развитие воспроизводственного сектора экономики с использованием широкого притока инвестиций для внедрения современного оборудования и модернизации производства.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРУКТУРА И ЗАТРАТЫ НА ИННОВАЦИИ

Руководствуясь сформулированным определением инновационного потенциала, проведем экономический анализ показателей, обеспечивающих создание условий для инновационного развития экономики страны, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели воспроизводственной структуры и затраты на технологические инновации в экономике России в 2005–2010 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП на душу населения, руб.	150 590,7	188 495,8	233 808,1	291 750,4	275 530,7	313 540,5
в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	106,4	108,2	108,5	105,2	92,1	104,0
Индекс промышленного производства, %	105,1	106,3	106,8	100,6	90,7	108,2
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	3 611 109	4 730 023	6 716 222	8 781 616	7 930 255	9 105 100
в % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	110,9	116,7	122,7	109,9	83,8	106,0

[1] *Тодосийчук А. Научно-техническая сфера: этап модернизации // Проблемы теории и практики управления. — 2011. — № 2. — С. 8.*

[2] *Петраков Н. Я. К вопросу об интеграции России в мировое сообщество // Инновации. — 2010. — № 10. — С. 30.*

[3] *См., например: Матвейкин В. Г., Дворецкий С. И. и др. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития. — М.: Машиностроение, 2007. — С. 12; Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. — 2001. — № 2. — С. 54; Давыдов А. А. Инновационный потенциал России: настоящее и будущее / Институт социологии РАН (http://www.isras.ru/blog_modern_3.html); Бакланова О. О. Инновационный потенциал региона и его открытость по отношению к внешней среде / Управление экономическими системами: электронный научный журнал (http://uecs.ru/uecs-21-212010/item/149-2011-03-22-12-47-55).*

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Степень изношенности основных фондов, %	45,2	46,3	46,2	45,3	45,3	45,6
Ввод основных фондов, % (в сопоставимых ценах)	111,0	116,1	122,1	114,0	96,6	99,0
Коэффициент обновляемых основных фондов, % (в сопоставимых ценах)	3,0	3,3	4,0	4,4	4,1	4,6
Объем инновационных товаров в обрабатывающем производстве, млн руб.	462 739,3	615 682,8	796 855,2	897 801,7	713 042,6	990 624,4
Удельный вес инновационных товаров в составе отгруженных, %	7,0	7,5	7,1	6,6	6,1	4,9
Затраты на технологические инновации, млн руб. (в сопоставимых ценах)	57 138,4	74 389,0	71 959,7	81 191,9	103 500,7	90 553,7
Удельный вес затрат на технологические инновации в составе отгруженных товаров, %	1,2	1,4	1,2	1,4	1,9	1,5
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %	9,3	9,4	9,4	9,6	9,4	9,3

Источник: Российский статистический ежегодник 2011. Стат. сб. / Росстат. — Р 76 М., 2011.

Нужно отметить, что в 2010 г. отрицательные тенденции в целом по экономике в основном были преодолены, в стране наметился экономический рост. Так, уровень ВВП на душу населения в 2010 г. к 2009 г. составил 104,0 %, индекс промышленного производства — 108,2 %, инвестиции в основной капитал — 106,0%.

Однако, по мнению ряда ученых, модернизация экономики должна опираться на фундамент в виде повышения роли реального сектора, сопровождаемого высокими темпами притока инвестиций в основной капитал, главным образом в высокие технологии, на обновление производственных мощностей[4]. В настоящее время экономика России столкнулась с серьезным дефицитом инвестиций, прежде всего в реальный сектор. Об этом свидетельствуют и макроэкономические показатели, и сдержанная позиция предпринимателей. Объемы инвестиций остаются низкими как для обеспечения устойчивого экономического роста, так и для модернизации экономики[5].

Если анализировать условия для формирования инновационного потенциала России далее, то можно отметить, что степень износа основных фондов в экономике довольно высока. Но большее опасение вызывает другой показатель — прирост ввода в действие основных фондов, который в период кризиса приобрел отрицательное значение. Уровень коэффициента обновления основных фондов также недостаточен при степени их изношенности почти 50 %. Этот показатель имеет важное значение, т. к. его падение означает, что происходит консервация устаревших технологий, приемов и методов производства, механизмов и оборудования, а это может в значительной мере затормозить модернизацию экономики.

Анализ ситуации с использованием технологических инноваций в экономике свидетельствует, что за период с 2005 по 2009 гг. удельный вес организаций,

[4] *См.: Сенчагов В. Модернизация финансовой сферы // Вопросы экономики. — 2011. — № 3. — С. 53.*

[5] *См.: Николаев С. С. Государственная политика модернизации и инновационный процесс в России // Экономические науки. — 2010. — № 10. — С. 28.*

осуществлявших технологические инновации в добывающих и обрабатывающих отраслях, а также в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, не рос. В структуре затрат на технологические инновации происходили колебания объемов средств, выделяемых предприятиями, и доли источников федерального бюджета, и хотя в абсолютных величинах этот показатель увеличивался, но в сопоставимых ценах 2000 г. в 2010 г. он сократился до 90 млрд 553,7 млн руб.

Таким образом, можно констатировать: если в экономику ограниченно поступают инвестиции, но их направленность не имеет адресной цели в виде реального сектора, а основные фонды обновляются медленно и затраты производственного сектора на технологические инновации снижаются, то все это затрудняет инновационные процессы.

Складывающуюся ситуацию можно охарактеризовать как отсутствие у большинства хозяйствующих субъектов интереса к инновационной модернизации и продолжение демонстрации реальным сектором экономики (прежде всего в сфере промышленного производства) и сферой конечного потребления невостребованности инноваций[6].

РАЗВИТИЕ НАУКИ, ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК

Вместе с тем выполненный анализ воспроизводственной структуры и затрат на технологические инновации позволяет подробнее рассмотреть основные показатели, характеризующие состояние науки, и выявить складывающиеся в них тенденции.

Как видно из табл. 2, за период с 2005 по 2010 гг. уменьшилось количество организаций, выполняющих исследования и разработки. В изменениях численности персонала, занятого исследованиями, наблюдались схожие тенденции. В то же время внутренние затраты на данный вид работ выросли за этот период. Объемы финансирования науки из средств федерального бюджета увеличились. Это позволило повысить количество как созданных, так и используемых передовых производственных технологий.

Таблица 2

Основные показатели развития науки, технологий и инноваций в России в 2005–2010 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число организаций, выполняющих исследования и разработки	3566	3622	3957	3666	3536	3492
Численность персонала, занимающегося исследованиями и разработками, чел.	813 207	807 066	801 135	761 252	742 433	736 540
Из них исследователей	391 121	388 939	392 849	375 804	369 237	368 915
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн руб.	230 785,2	288 805,2	371 080,3	431 073,2	485 834,3	
в % к ВВП	1,07	1,07	1,12	1,03	1,24	
Финансирование науки из федерального бюджета, млн руб.	76 909,3	97 363,3	132 703,4	162 115,9	219 057,6	237 656,6
в % к ВВП	0,36	0,36	0,40	0,39	0,56	
Создано передовых производственных технологий	637	735	780	787	789	688
Использовано передовых производственных технологий	140 983	168 311	180 324	184 374	201 850	70 069

[6] *См.: Валентей С. Д. Ограничения формирования экономики инноваций в России // Вестник Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова. — 2010. — № 6. — С. 10, 12.*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Выдано патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы	33 101	35 542	36 805	42 138	50 509	44 469
Число действующих патентов	164 099	171 536	180 721	206 610	240 835	259 698
Число организаций, использующих информационные и коммуникационные технологии	150 934		170 035	169 880	174 137	

Источник: Российский статистический ежегодник 2011. Стат. сб. / Росстат. — Р 76 М., 2011.

За этот период наблюдается рост числа выданных патентов. Получило дальнейшее развитие использование информационных технологий. Для усиления положительной динамики необходимо в максимальной степени использовать имеющийся кадровый, научно-производственный и интеллектуальный потенциал высокотехнологичной промышленности.

К положительным изменениям двух последних десятилетий можно отнести тот факт, что на фоне сокращения численности персонала, занятого исследованиями и разработками, наблюдается тенденция устойчивого роста числа аспирантов и докторантов, кандидатов и докторов наук. Так, если в 1991 г. численность аспирантов составляла 59 314 чел., то в 2009 г. — уже 154 470 чел. В то же время имеет место некоторое несоответствие между структурой подготовки научных кадров и потребностями развития науки. Так, в 2009 г. по гуманитарным и общественным наукам доля защищенных кандидатских диссертаций составила 52,6 % от общего количества по стране, в то время как доля исследователей, занятых в этих областях, составляет всего 6 %. Это означает, что «явная деформация в структуре подготовки научных кадров не позволяет должным образом развивать научные исследования и разработки в естественных и технических науках в целях создания наукоемких технологий для реального сектора экономики»[7].

При этом должен приниматься во внимание и такой фактор, как безостановочный отток квалифицированных кадров из сферы науки и передовых технологий. Здесь особое значение имеет то обстоятельство, что интеллектуальный капитал накапливается непрерывно, если же происходит сокращение его основы (уходят работники), то налицо абсолютная его потеря, а значит, и потеря возможности обучения и подготовки новых специалистов. Кроме этого, нужно учитывать, что, по официальным данным, из нашей страны на работу за границу выезжают в среднем 40 тыс. человек в год, а всего же, по оценкам экспертов, за пределами России работают 1,5 млн наших сограждан[8].

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Если переходить непосредственно к анализу проблем, ограничивающих возможности инновационного развития регионов, то целесообразно сделать это на примере одного из типичных для Центральной России субъектов Федерации — Владимирской области, чья экономика имеет довольно развитую научно-технологическую и производственно-территориальную структуру (табл. 3).

С 2005 по 2010 гг. в регионе сокращается количество организаций, выполняющих исследования и разработки; в значительных пределах колеблется инновационная активность организаций: с 10,7 % в 2005 г. она достигает 16,4 % в 2006 г. и 10,1 % — в 2010 г. Все это, безусловно, оказывает свое влияние на выпуск инновационной

[7] *Тодосийчук А. Научно-техническая сфера: этап модернизации // Проблемы теории и практики управления. — 2011. — № 2. — С. 8.*

[8] *См.: Ионцев В. Экспертиза // Огонек. — 2011. — № 9. — С. 7.*

продукции предприятиями области. Так, удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных сократился с 7,3 % в 2006 г. до 2,3 % в 2010 г. Отрицательные результаты во многом связаны с уменьшением финансовых ассигнований на исследования и разработки. Внутренние затраты на эти цели остаются на очень низком уровне, а в 2010 г. по сравнению с 2009 г. они даже в абсолютных ценах составили 86,7 %, что говорит о недостаточном внимании к их финансированию.

Подобные же выводы можно сделать, если сопоставить затраты на технологические инновации. На первый взгляд можно отметить, что в этом секторе исследований происходят положительные изменения. В абсолютных ценах расходы на технологические инновации в 2009 г. по сравнению с 2008 г. возросли на 63,2 %, однако в 2010 г. они сократились на 18,8 %, а дальнейший анализ позволяет понять, что предыдущее увеличение достигнуто за счет собственных средств предприятий и организаций или привлекаемых ими кредитных источников.

Таблица 3

Показатели, характеризующие уровень инновационного потенциала Владимирской области в 2005–2010 гг.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Объем инновационных товаров (работ, услуг), отгруженных в обрабатывающем производстве, млн руб.	3390,6	7047,5	7023,2	5110,4	4665,0	4958,0
Удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных, %	4,0	7,3	5,5	3,1	3,2	2,3
Число организаций, выполняющих исследования и разработки	35	32	30	30	25	25
Численность персонала, занимающегося исследованиями и разработками, чел.	7913	7640	7453	7075	6638	4871
Внутренние затраты на исследования и разработки, тыс. руб.	1 463 111	1 514 262	2 163 293	2 965 163	2 858 048	2 478 852
Затраты на технологические инновации, млн руб.	673,5	1333,9	1857,1	1962,0	3203,0	2613,1
Инновационная активность организаций, %	10,7	16,4	10,8	8,2	10,9	10,1
Число созданных передовых производственных технологий	11	13	16	19	4	8
Число использованных передовых производственных технологий	1653	1863	2554	2835	3368	2960

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2011. Стат. сб. / Росстат. — Р 32 М., 2011.

Предприятия вынуждены тратить собственные средства на внедрение технологических инноваций, чтобы хотя бы частично обновлять выбывающие основные фонды, потому что государство достаточной помощи не оказывает. Поэтому из общей суммы затрат на эти цели в 2010 г. 88,2 % составили собственные и заемные средства предприятий, при этом из них кредиты и займы — 5 %[9].

Здесь же мы должны отметить, что расходы федерального бюджета на технологические инновации предприятий области в 2010 г. по сравнению с 2009 г. находились на уровне 96,6 %, регионального и местных бюджетов — 85,2 %, иностранные

[9] *См.: Инновационная деятельность организаций Владимирской области / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики. — Владимир, 2011. — С. 13–15.*

инвестиции — 112,5 %, прочих источников — 107,0 %. Если более подробно анализировать положение дел с использованием технологических инноваций, то можно отметить, что в 2010 г. 17 организаций принимали участие в 84 совместных проектах по выполнению исследований и разработок, что меньше, чем в 2009 г. Из общего количества совместных проектов по договорам постоянного сотрудничества в том же 2010 г. выполнены 48, кооперации в рамках проекта — 337, в рамках разовой кооперации, не связанной с конкретным проектом, — 3 проекта[10]. Далее целесообразно рассмотреть отдельные направления инновационной деятельности Владимирской области.

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И КЛАСТЕРОВ

В 2008 г. был создан региональный Совет по развитию нанотехнологий, ведется последовательная работа по вовлечению предприятий области в проекты с участием ОАО «РОСНАНО». С этого времени 35 фирм подали заявки для участия в них, 15 прошли предварительную экспертизу и были одобрены наблюдательным советом «РОСНАНО». При его софинансировании в регионе уже начата реализация четырех перспективных разработок с общим объемом финансирования около 3,6 млрд руб. На предмет возможного участия «РОСНАНО» в настоящее время рассматривает еще шесть региональных заявок[11].

ОАО «Завод “Автоприбор”» (г. Владимир) разработало экономически оправданный и социально значимый проект по созданию массового производства дисплеев и осветительных панелей на основе органических наноструктур. В рамках проекта организован консорциум в составе ведущих российских институтов: Института металлоорганической химии им. Г. А. Разуваева РАН (г. Нижний Новгород), Физического института им. П. Н. Лебедева РАН (г. Москва), ФГУП «НИИ “Волга”» (г. Саратов), Владимирского государственного университета и др.

Особого внимания заслуживает проект ЗАО НТЦ «Владипор» под названием «Русские мембраны» по созданию высокотехнологичного промышленного производства наноструктурированных пористых полимерных материалов (мембран) и фильтрующих модулей на их основе для процессов разделения жидких сред в различных отраслях промышленности и социальной сферы. Участники проекта, общий бюджет которого оценивается почти в 2 млрд руб., — «РОСНАНО», ЗАО НТЦ «Владипор» и внешний финансовый соинвестор, завершение строительства предприятия планируется в 2012 г.

В числе перспективных направлений развития нанотехнологий можно также отметить следующие:

— создание производства оборудования для получения глубоко обессоленной воды на основе технологии ионного обмена (ЗАО «БМТ»);

— организация промышленного производства легированного кварцевого стекла с заданными свойствами (ОАО «Гусевский стекольный завод имени Дзержинского»);

— создание многопрофильного промышленного производства синтетического особо чистого кварцевого стекла (ООО «ТехноКварц»);

— разработка нового поколения средств инициирования с использованием нанотехнологий и ультрадисперсных компонентов (ФГУП «Муромский приборостроительный завод»).

---

[10] *См.: Тенденции инновационного процесса в организациях Владимирской области / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики. — Владимир, 2011.*

[11] *См.: Доклад Губернатора Владимирской области Н. В. Виноградова на областном экономическом совещании. Апрель 2012 г. / Официальный сайт Губернатора Владимирской области (http://виноградов-нв.рф/deyatelnost/soveshchaniya/?PAGEN_2=2).*

На территории области реализуется проект по формированию инновационного фармацевтического кластера в рамках создания научно-производственного биотехнологического центра. Основной участник — ЗАО «Фармацевтическая фирма “ЛЕККО”» (пос. Вольгинский Петушинского района). Кроме того, здесь расположены завод биопрепаратов и институт ветеринарной вирусологии и микробиологии, при котором функционирует центр генной инженерии — резидент центра «Сколково». В составе кластера также работает Институт защиты животных (пос. Юрьевец г. Владимира).

На предприятиях кластера освоено производство инновационных препаратов, предназначенных для лечения нарушений памяти и внимания и повышающих умственную и физическую работоспособность. В 2008 г. было начато производство генно-инженерного продукта — диагностикума туберкулеза, обладающего высокой чувствительностью. Его применение позволит резко повысить уровень качества диагностики туберкулезной инфекции. Продукт имеет высокий экспортный потенциал. В ближайшее время планируется провести клинические испытания и зарегистрировать четыре новых препарата, которые сегодня государством закупаются только по импорту на сумму более 12 млрд руб. в год.

Вторая очередь кластера будет носить название фармзоны производственного типа «Парацельс». Строительство предлагается провести в Собинском районе Владимирской области. В непосредственной близости от участка застройки расположена промышленная зона V-park, что существенно облегчает решение ряда вопросов по подведению ряда коммуникаций, в т. ч. по снабжению газом и электроэнергией[12].

Одно из перспективных направлений региональной инновационной политики — привлечение инвестиций в создание предприятий так называемой новой экономики, в технологическом отношении соответствующих уровню ведущих мировых производителей товаров и услуг. В настоящее время на территории области работают более 130 компаний с иностранными инвестициями, в числе которых известные транснациональные корпорации Kraft, Ferrero, Dow, Wienerberger, Owens Corning, Vestel, BEKO и многие другие. Численность работающих в регионе на уже действующих предприятиях сектора «новой экономики» составляет менее 10 %, однако они производят около 50 % валового регионального продукта. Характерная особенность таких производств — почти десятикратное повышение производительности труда по сравнению с традиционными технологиями.

В рейтинге регионов России, составленном Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий, Владимирская область отнесена к группе регионов с высокой инновационной активностью и занимает 10-е место. В рамках областного плана антикризисных мер в части модернизации экономики и стимулирования деловой активности за 2010–2011 гг. завершены 18 проектов по созданию новых обрабатывающих производств. В период до 2014 г. на территории области планируется к реализации еще ряд крупных инвестиционных проектов в сфере промышленности.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ БАЗА МОДЕРНИЗАЦИИ

Важное значение для развития инновационного потенциала региона имеет существующая в нем система подготовки кадров — специалистов всех уровней и в первую очередь научных. Специалистов во Владимирской области готовят 13 высших учебных заведений и их филиалов и 34 средних специальных учебных заведения, включая филиальную сеть (табл. 4).

---

[12] *См.: Официальный сайт администрации Владимирской области (http://dvs.avo.ru).*

Таблица 4

Количество студентов средних специальных и высших учебных заведений и аспирантов Владимирской области в 2000–2011 гг.

	2000–2001	2004–2005	2005–2006	2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011
Студенты средних специальных учебных заведений, чел.	27 000	27 900	26 400	25 200	23 900	21 100	20 100	19 800
Студенты высших учебных заведений, чел.	28 700	45 500	57 400	57 400	57 350	57 320	57 600	46 200
Аспиранты, чел.	481	605	606	592	616	653	670	718

Источник: Владимирская область. Статистический ежегодник 2011 / Территориальный орган Госстата РФ. — Владимир, 2011.

При снижении количества обучающихся в ссузах за период с 2000 по 2011 гг. на 7,2 тыс. чел. противоположная ситуация наблюдается среди студентов вузов. Их количество за этот период увеличилось почти вдвое и достигло к 2010 г. уровня 57,6 тыс. чел., однако из-за демографической ситуации в 2011 г. снизилось до 46,2 тыс. чел.

Тенденция роста сохраняется и среди обучающихся в аспирантуре. За рассмотренный период их численность возросла почти в 1,5 раза и составила в 2010–2011 учебном году 718 чел. В целом же можно отметить, что при росте выпускников вузов в экономике области наблюдается нехватка специалистов среднего руководящего звена.

В то же время, несмотря на увеличивающееся количество специалистов с высшим образованием, а также рост аспирантов, в области снижается число занятых исследованиями и разработками. Так, общее число исследователей сократилось за период с 2005 по 2010 гг. на 3042 чел. (38 %).

Таким образом, обобщая результаты анализа формирования инновационного потенциала Владимирской области, можно выделить некоторые отрицательные особенности, которые необходимо преодолевать, поскольку общие причины торможения инновационного развития страны кроются именно в регионах.

Прежде всего следует отметить, что Владимирская область по уровню инновационного потенциала занимает место выше среднего в Центральном федеральном округе, а это означает, что проблемы его развития общие для всего округа. Поэтому модернизация экономики должна опираться на высокие темпы притока инвестиций в реальный сектор и главным образом в высокие технологии. Однако динамика региональных инвестиций не вполне устойчива и не всегда носит инновационный характер, эту тенденцию следует изменить.

Снижаются затраты производственного сектора на технологические инновации, в результате падает удельный вес инновационных товаров в общем объеме отгруженных. Остается низким показатель организаций, осуществляющих технологические инновации, эти проблемы важнейшие для территориальных образований.

Несмотря на начавшийся рост ассигнований на науку из федерального бюджета, не удалось до конца компенсировать имевшее место недофинансирование научно-технологической сферы за счет региональных источников. Общегосударственные проблемы научно-технологического инновационного развития в своем большинстве не находят достаточного отражения на уровне регионов, что должно быть изменено.

Поэтому перед органами власти регионального уровня стоит задача переломить сформировавшиеся негативные тенденции. Должно быть повышено внимание к формированию региональных инновационных инвестиционных программ, расширены возможности создания в регионах кластеров, объединяющих группы предприятий

по развитию новых направлений науки и техники, созданию и применению в производстве современных технологий. Должно быть увеличено финансирование науки, исследований и разработок, повышена роль вузов в подготовке высококвалифицированных специалистов.

Кроме того, следует:

— развивать инфраструктуру инновационной экономики, внедрять современные методы разработки, продвижения и материализации новейших научных достижений;

— активно привлекать к инновационной деятельности молодежные формирования, сложившиеся в высшей школе, для чего зачастую нужно всего лишь выделить необходимую материальную базу и оказать юридическую и организационную помощь;

— адресно и выборочно оказывать выделяемую регионом финансовую поддержку, направлять ее наиболее активным и результативным малым инновационным предприятиям.

В заключение следует отметить, что во Владимирской области накоплен интересный опыт развития инновационного движения, особенно с точки зрения внедрения нанотехнологий и генной инженерии.

Библиография

1. Владимирская область в цифрах — 2011 / Территориальный орган Госстата РФ. — Владимир, 2011.
2. Инновационная деятельность организаций Владимирской области / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики. — Владимир, 2011.
3. Матвейкин, В. Г., Дворецкий, С. И. и др. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития. — М.: Машиностроение, 2007.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели 2011. Стат. сб. / Росстат. — Р 32 М., 2011.
5. Российский статистический ежегодник 2011. Стат. сб. / Росстат. — Р 76 М., 2011.
6. Тенденции инновационного процесса в организациях Владимирской области / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики. — Владимир, 2011.
7. Бакланова, О. О. Инновационный потенциал региона и его открытость по отношению к внешней среде [Электронный ресурс] / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — Режим доступа: http://uecs.ru/uecs-21-212010/item/149-2011-03-22-12-47-55.
8. Бендиков, М. А., Фролов, И. Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России в аспектах системного и глобального финансово-экономического кризисов // Экономика и математические методы. Том 47. — 2011. — № 2. — С. 43.
9. Валентей, С. Д. Ограничения формирования экономики инноваций в России // Вестник Российской экономической академии им. Г. В. Плеханова. — 2010. — № 6. — С. 10—12.
10. Давыдов, А. А. Инновационный потенциал России: настоящее и будущее [Электронный ресурс] / Институт социологии РАН. — Режим доступа: http://www.isras.ru/blog_modern_3.html.
11. Доклад Губернатора Владимирской области Н. В. Виноградова на областном экономическом совещании. Апрель 2012 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Губернатора Владимирской области. — Режим доступа: http://виноградов-нв.рф/deyatelnost/soveshchaniya/?PAGEN_2=2.
12. Ионцев, В. Экспертиза // Огонек. — 2011. — № 9. — С. 7.
13. Мау, В. Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций // Вопросы экономики. — 2011. — № 2. — С. 8.
14. Николаев, А. И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. — 2001. — № 2. — С. 54.
15. Николаев, С. С. Государственная политика модернизации и инновационный процесс в России // Экономические науки. — 2010. — № 10. — С. 28.
16. Петраков, Н. Я. К вопросу об интеграции России в мировое сообщество // Инновации. — 2010. — № 10. — С. 30.
17. Сенчагов, В. Модернизация финансовой сферы // Вопросы экономики. — 2011. — № 3. — С. 53.
18. Сухарев, О. Промышленность как объект инвестиций и инноваций // Инвестиции в России. — 2010. — № 10. — С. 33—39.
19. Тодосийчук, А. Научно-техническая сфера: этап модернизации // Проблемы теории и практики управления. — 2011. — № 2. — С. 8.
20. Официальный сайт администрации Владимирской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://dvs.avo.ru.

Ключевые слова:
коммуникативная компетентность, коммуникативные технологии, переводные приемы, восприятие и понимание, осознание, оптимизация

***Д. Д. Арутюнян**, к. пед. н., проф. кафедры «Иностранные языки» ГУМФ (**e-mail: diarten1@gmail.com**)*
***О. А. Калугина**, ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки» ГУМФ (**e-mail: kaluginaruc@rambler.ru**)*
***И. И. Климова**, к. филол. н., проф., зав. кафедрой «Иностранные языки» ГУМФ (**e-mail: meo.dean@gumf.ru**)*

Переводные приемы в формировании коммуникативной компетентности

В настоящее время в соответствии с социальным заказом общества от выпускников финансово-экономических вузов требуется довольно высокий уровень коммуникативной компетентности, позволяющий активно использовать в дальнейшей профессиональной деятельности иностранный язык. Поэтому роль иностранных языков возрастает, особенно в русле общей тенденции глобализации и гуманизации образования.

В контексте Болонских соглашений университеты рассматриваются как «корпорации по производству знаний и как локомотивы дальнейшей интеграции в других сферах жизни»[1]. Российская высшая школа развивается в русле общемировых тенденций. В частности, в 2009 г. состоялся переход России на двухуровневую систему высшего образования (бакалавриат — магистратура), принятую в большинстве развитых стран мира[2]. Интеграционные процессы способствуют повышению статуса учебного предмета «Иностранный язык» в вузе.

В последние годы укрепляются экономические отношения России с другими странами мира, развиваются новые технологии, и это требует от молодых специалистов знания иностранных языков в связи с созданием совместных предприятий, расширением международного партнерства. Все эти факторы влияют на содержание обучения, коммуникативную подготовку будущих специалистов финансово-экономической сферы. И не только потому, что изучение норм, правил и стилей коммуникации обязательно в соответствии с высшим государственным образовательным стандартом. Прежде всего необходимость формирования коммуникативной компетентности обусловлена потребностью в ней будущего экономиста, а также практическими потребностями рынка труда.

---

[1] *Глобализация и образование. Болонский процесс: Материалы круглого стола. — М.: Альфа-М, 2004. — С. 17.*

[2] *См.: Реализация принципов Болонского процесса в международных образовательных программах с участием России / Под рук. С. В. Лукова. — М.: Изд-во Московского гуманитарного университета, 2010.*

Выпускники экономических специальностей должны быть готовы к экономической, организационной, планово-финансовой, управленческой, информационно-аналитической, консультационной, предпринимательской и экспертной деятельности[3]. Вместе с тем целенаправленный и организованный процесс формирования коммуникативной компетентности в подготовке специалистов указанного профиля предполагает применение специальных технологий. Однако их эффективное использование возможно только при четком понимании структуры коммуникативной компетентности.

Основываясь на позициях исследователей (В. Н. Введенский, 2004; Ю. В. Ильина, 2009; О. С. Осипчук, 2010; Е. М. Кузьмина, 2010; Н. Ю. Иванова, А. П. Павлов, В. М. Сафронов, 2010), в качестве компонентов коммуникативной компетентности в рамках данной работы 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 познание себя, партнера по деловому общению, установление с ним эмоциональных отношений, умение прогнозировать поведение собеседника;

— дискурсивная — выражается в умении воспринимать смысл чужих высказываний и строить свои в соответствии с коммуникативным контекстом. Включает навыки проведения деловых встреч и бесед, совещаний, общения по телефону, подготовки и проведения коммуникационных кампаний и мероприятий, публичных деловых и научных коммуникаций;

— иноязычная — свободное владение иностранным языком как средством профессионального общения;

— социолингвистическая — способность/готовность понимать и выполнять речевые действия, соответствующие конкретной ситуации.

Социолингвистическую компетентность эффективнее формировать, опираясь на возможности иностранного языка. Очень часто именно при общении с зарубежными партнерами требуется способность понимать и интерпретировать высказывания, характерные для определенной культуры.

В области обучения иностранному языку новый стандарт ставит задачи, перенацеливающие субъекты образования на достижение качественно новых целей. Анализ требований, предъявляемых федеральными государственными стандартами высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) третьего поколения, показывает, что особое внимание уделяется формированию у будущих специалистов финансово-экономического профиля именно коммуникативных компетенций. Так, согласно ФГОС ВПО бакалавр по направлению «Государственное и муниципальное управление» должен, осуществляя коммуникативную деятельность, решать следующие профессиональные задачи:

— принимать участие в организации взаимодействия между соответствующими органами и организациями и институтами гражданского общества, средствами массовой коммуникации, гражданами;

— участвовать в разрешении конфликтов в соответствующих органах и организациях;

— участвовать в организации внутренних коммуникаций;

— принимать участие в обеспечении связей с общественностью соответствующих органов и организаций;

— содействовать развитию механизмов общественного участия в принятии и реализации управленческих решений;

— оказывать поддержку в формировании и продвижении имиджа государственной и муниципальной службы, страны и территории на основе современных коммуникативных технологий;

---

[3] *См.: Калугина О. А. Формирование коммуникативной компетентности // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 182.*

— принимать участие в подготовке и проведении коммуникационных кампаний и мероприятий в соответствии с целями и задачами государственного и муниципального управления[4].

В состав общекультурных компетенций (ОК) выпускника квалификации (степени) «Магистр» по направлению «Менеджмент» входят:

— свободное владение иностранным языком как средством профессионального общения (ОК-5);

— овладение навыками публичных деловых и научных коммуникаций (ОК-6)[5].

ОК и профессиональные компетенции (ПК) выпускника квалификации (степени) «Магистр» по направлению «Государственный аудит» включают:

— способность свободно пользоваться русским и иностранными языками как средством делового общения (ОК-4);

— способность осуществлять свою профессиональную деятельность во взаимодействии с сотрудниками правоохранительных и других государственных органов, в т. ч. финансового контроля, финансово-кредитных, а также органов местного самоуправления, общественных объединений, с трудовыми коллективами, гражданами, муниципальными органами охраны общественного порядка, со СМИ (ПК-26)[6].

ОК выпускника квалификации (степени) «Магистр» по направлению «Экономика» включают:

— способность свободно пользоваться иностранным языком как средством профессионального общения (ОК-5);

— владение навыками публичной и научной речи (ОК-6)[7].

В последнее время наблюдается повышенный интерес к углубленному изучению иностранных языков в неязыковых вузах. Однако исходный уровень владения ими у поступивших не всегда оказывается достаточным для успешного формирования соответствующих навыков и умений. Результаты ЕГЭ не отражают истинного положения дел. Задача преподавателя состоит в том, чтобы в ограниченные сроки сформировать у обучающихся необходимые компетенции для овладения иностранным языком.

Ряд исследований (Д. Д. Арутюнян, 1980; П. Б. Гурвич, 1976; Б. А. Лапидус, Л. И. Шейдина, 1966; А. И. Мучник, 1972; А. И. Шишкина, 1976) доказал большую эффективность переводных упражнений, особенно на начальном этапе, при недостаточно сформированных компетенциях у обучающихся, имеющих низкий исходный уровень владения иностранным языком.

Перевод иностранных текстов связан с развернутой умственной деятельностью — восприятием и узнаванием слов, разбором синтаксической структуры предложений, пониманием общего смысла фраз, идиом, и т. д. Переводные упражнения для обучения пониманию иноязычных текстов способствуют упорядочиванию и автоматизации действий, которые лежат в основе операций, составляющих акт восприятия текста.

---

[4] *См.: Приказ Минобрнауки России от 15 февраля 2010 г. № 123 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 081100 Государственное и муниципальное управление (квалификация (степень) “магистр”)» / Федеральный портал «Российское образование» (http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_10/prm123-1.pdf).*

[5] *См.: Приказ Минобрнауки России от 18 ноября 2009 г. № 636 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 Менеджмент (квалификация (степень) “магистр”)» / Федеральный портал «Российское образование» (http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_09/prm636-1.pdf).*

[6] *См.: Приказ Минобрнауки России от 10 марта 2010 г. № 172 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 081200 Государственный аудит (квалификация (степень) “магистр”)» / Федеральный портал «Российское образование» (http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_10/prm123-1.pdf).*

[7] *См.: Приказ Минобрнауки России от 20 мая 2010 г. № 543 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 Экономика (квалификация (степень) “магистр”)» / Федеральный портал «Российское образование» (http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_10/prm543-1.pdf).*

Еще более сложная деятельность осуществляется при переводе с родного языка на иностранный, особенно на этапе становления переводческих навыков, когда в сознании обучающегося отсутствуют готовые эквиваленты связных отрезков высказывания. В данном случае этот процесс начинается с уточнения контекстуального значения слов одного языка, а также более точного установления их синтактико-морфологических связей с другими словами и т. д. И только потом, на основе знания грамматических и лексических закономерностей иностранного языка, происходит сознательный поиск необходимых эквивалентов, способных наиболее корректно выразить смысл переводимого текста. Если перевод иноязычного текста связан с процессом его восприятия и понимания на родном языке, то обратный перевод можно сопоставить с процессом порождения речевого высказывания на родном языке. Исследователи предлагают в качестве оптимального пути изучения иностранного языка построение такого алгоритма осознания грамматической структуры родного языка, который может быть автоматизирован и перенесен на иностранный[8].

Близость процессов восприятия и понимания, а также порождения текстов на родном языке с процессами переводов говорит о том, что на начальном этапе и при коррекции более эффективными для обучения рецепции будут переводные упражнения с иностранного языка на родной, а для обучения репродукции — с родного на иностранный[9]. Сказанное не исключает мнения ряда исследователей, что для обучения тому или иному явлению языка следует использовать также и упражнения, «которые по своей направленности противоположны искомому усвоению»[10].

При выполнении переводных упражнений осознание особенностей выражения мыслей на родном и иностранном языках, а также правил их взаимодействия внутри каждого из языков и правил оперирования при замещении средств одного языка средствами другого делает возможным при появлении затруднений или ошибок вывести на уровень актуального осознавания причины возникновения трудностей или ошибок и найти наиболее эффективные пути их устранения, что особенно важно на начальном этапе становления и коррекции навыков. Кроме того, при овладении иностранным языком обучающиеся пользуются теми умениями и навыками, которые отработаны у них на материале родного языка. Этот перенос происходит независимо от попыток ограничить его с помощью беспереводного обучения. При использовании только одноязычных упражнений не происходит наблюдения над речью на родном языке, перенос большей частью осуществляется для обучающегося стихийно и может иметь как положительный, так и отрицательный эффект. Отрицательный эффект, или интерференция, — причина большого количества типичных ошибок. Следовательно, чтобы избежать отрицательного переноса, проявляющегося в виде ошибок, порой весьма стойких, процесс преподавания должен быть организован с учетом присутствия родного языка в сознании обучающихся и без нарушения корректности связей между мыслью и новыми средствами ее выражения под влиянием этого присутствия[11].

Современные зарубежные методисты также рекомендуют широкое использование переводных упражнений: «To create performance in English you should use translation»[12]. Но их эффективность может быть достигнута только в том случае, если они будут лишены черт, которыми обладают, будучи использованными в традиционной учебной практике: перевод изолированных и разрозненных предложений; отсутствие учета

---

[8] *См.: Леонтьев А. А. Некоторые проблемы обучения русскому языку как иностранному. — М., 1970.*

[9] *В данном контексте под рецепцией мы понимаем восприятие информации, под репродукцией — воспроизведение. См. подробнее: Традиции и инновации в методике обучения иностранным языкам / Под общ. ред. М. К. Колковой. — СПб.: КАРО, 2007.*

[10] *Цветкова З. М. Выступление на дискуссии в Институте методов обучения АПН РСФСР // Иностранные языке в школе. — 1954. — № 3.*

[11] *См.: Арутюнян Д. Д. Теоретическое и экспериментальное обоснование роли двуязычных упражнений при коррекции грамматических навыков (английский язык, неязыковой вуз): автореф. дис. ... канд. пед. наук. — М., 1980.*

[12] *Barry Tomalin's blog / TeachingEnglish (http://www.teachingenglish.org.uk/blogs/barry-tomalin/).*

особенностей и специфики изучаемого явления, т. е. узлов интерференции; отсутствие учета градации трудностей, целевой направленности на овладение определенным видом речевой деятельности, коммуникативности, синхронности перевода, и т. д.[13]

Оптимизировать переводные упражнения можно, используя сюжетно связные тексты, а также упражнения, «в которых перевод коммуникативно облицован (например, игра в переводчика) или носит носит конкретно-подготовительный характер к последующим актам коммуникации»[14]. Коммуникативность представляет собой отражение реальной или отображаемой действительности, а упражнения «по внешней форме похожи на речевые акты», и каждое построено на основе сюжетно-смысловой связи[15].

Использование синхронного переводного упражнения, которое представляет собой продуцирование иноязычного текста обучающимся при чтении или прослушивании русского текста, ведет к свертыванию внутреннего перевода, таким образом повышая эффективность данного упражнения[16].

При использовании переводных упражнений следует учитывать и соотношение объемов текста на родном и иностранном языке[17], что, в свою очередь, позволит использовать подсистему «условный перевод — частичный перевод — полный перевод».

Условный перевод с родного языка на иностранный отдельных отрезков в связных контекстах позволяет обучающимся лишь называть средства, которые следует употребить на иностранном языке (артикли, видо-временные формы глагола)[18].

Частичный перевод имеет целью перевод отдельных отрезков в связных текстах.

Совершенствованию навыков перехода с родного языка на иностранный способствует быстрый перевод однотипных словосочетаний, произносимых на родном языке. Такое упражнение обеспечивает актуализацию данных словосочетаний в устной речи.

Быстрый устный или устно-письменный перевод небольшого связного текста способствует построению связного сообщения. Быстрое письмо практически совпадает с несколько замедленным внутренним проговариванием. Такой вид перевода — диктант-перевод — также служит средством проверки уровня владения языковым материалом и подготовленной по содержанию устной речи[19].

Быстрый полный перевод с родного языка на иностранный в письменной форме может быть предназначен для нескольких целей: контроль сформированности навыков говорения и письма, а также обучение письменной передаче сообщения на иностранном языке и говорению. Проведение данного вида переводного упражнения требует определенной предварительной подготовки. На первом этапе студентам предлагается для записи под диктовку связный текст на родном языке. Вначале он зачитывается преподавателем, а затем диктуется по предложениям без повторений. Такой вид работы требует некоторого времени, чтобы обучающиеся научились удерживать в памяти целые предложения. На втором этапе студенты выполняют письменный перевод с родного языка на иностранный. Текст диктуется по предложениям без повторений. Вначале такая форма

---

[13] *См.: Гурвич П. Б. Проблема переводных упражнений // Проблемы обучения иностранным языкам. — Владимир: Изд-во Владимирского гос. пед. ин-та им. П. И. Лебедева-Полянского, 1976; Арутюнян Д. Д. Теоретическое и экспериментальное обоснование роли двуязычных упражнений при коррекции грамматических навыков (английский язык, неязыковой вуз): автореф. дис. ... канд. пед. наук. — М., 1980.*

[14] *Гурвич П. Б. Проблема переводных упражнений // Проблемы обучения иностранным языкам. — Владимир: Изд-во Владимирского гос. пед. ин-та им. П. И. Лебедева-Полянского, 1976.*

[15] *Там же.*

[16] *См.: Никитина А. Д. Экспериментальное исследование эффективности переводных упражнений в зависимости от их коммуникативного характера и синхронности // Проблемы обучения иностранным языкам. — Владимир: Изд-во Владимирского гос. пед.ин-та им. П. И. Лебедева-Полянского, 1976.*

[17] *См.: Павлова И. П. Переводные приемы обучения иностранному языку (функции перевода как средства обучения в различных компонентах УМК) // Вестник МГЛУ. Вып. 538. — М., 2007.*

[18] *См.: Цветкова З. М. О преподавании иностранных языков в средней школе. — М.: Изд-во АПН РСФСР, 1949.*

[19] *См.: Цветкова З. М. Письменные приемы контроля владения устной речью и их место в структуре занятия по говорению // Проблемы организации учебных занятий в структуре занятий на факультетах иностранных языков: Межвузовский сборник научных трудов РГПИ. — Рязань, 1986.*

работы для обучающихся непривычна. Однако практика ее использования показывает эффективность данного упражнения, в частности, когда результаты перевода анализируются и обсуждаются сразу после его проведения. Особый интерес у студентов вызывает следующий этап работы, когда им предлагается либо продолжить повествование, либо выразить свое отношение к содержанию текста. На продвинутых этапах используется тематика экономико-финансовых специальностей. Упражнение — игра в переводчика помогает актуализировать навыки построения вопросов, ответов на них, сообщений.

Внимания заслуживает и обратный перевод, проводимый в два этапа: перевод иноязычного текста на родной язык и его последующий обратный перевод. Этот вид предназначен для самостоятельной работы обучающегося. В аудитории обратный перевод можно применять при введении небольших связных текстов, текстов-диалогов, материал которых в дальнейшем может применяться в устной речи.

Рациональное использование переводных приемов и сочетание их с беспереводными может способствовать формированию у обучающихся необходимых коммуникативных компетенций при овладении иностранным языком.

Библиография

1. Приказ Минобрнауки России от 10 марта 2010 г. № 172 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 081200 Государственный аудит (квалификация (степень) “магистр”)» [Электронный ресурс] / Федеральный портал «Российское образование». — Режим доступа: http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_10/prm123-1.pdf.
2. Приказ Минобрнауки России от 15 февраля 2010 г. № 123 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 081100 Государственное и муниципальное управление (квалификация (степень) “магистр”)» [Электронный ресурс] / Федеральный портал «Российское образование». — Режим доступа: http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_10/prm123-1.pdf.
3. Приказ Минобрнауки России от 18 ноября 2009 г. № 636 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200 Менеджмент (квалификация (степень) “магистр”)» [Электронный ресурс] / Федеральный портал «Российское образование». — Режим доступа: http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_09/prm636-1.pdf.
4. Приказ Минобрнауки России от 20 мая 2010 г. № 543 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки 080100 Экономика (квалификация (степень) “магистр”)» [Электронный ресурс] / Федеральный портал «Российское образование». — Режим доступа: http://www.edu.ru/db-mon/mo/Data/d_10/prm543-1.pdf.
5. Глобализация и образование. Болонский процесс: Материалы круглого стола. — М.: Альфа-М, 2004. — («Научные семинары. Круглые столы. Дискуссии»).
6. Леонтьев, А. А. Некоторые проблемы обучения русскому языку как иностранному. — М., 1970.
7. Цветкова, З. М. О преподавании иностранных языков в средней школе. — М.: Изд-во АПН РСФСР, 1949.
8. Гурвич, П. Б. Проблема переводных упражнений // Проблемы обучения иностранным языкам. — Владимир: Изд-во Владимирского гос. пед. ин-та им. П. И. Лебедева-Полянского, 1976.
9. Калугина, О. А. Формирование коммуникативной компетентности // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 4. — С. 182.
10. Никитина, А. Д. Экспериментальное исследование эффективности переводных упражнений в зависимости от их коммуникативного характера и синхронности // Проблемы обучения иностранным языкам. — Владимир: Изд-во Владимирского гос. пед.ин-та им. П. И. Лебедева-Полянского, 1976.
11. Павлова, И. П. Переводные приемы обучения иностранному языку (функции перевода как средства обучения в различных компонентах УМК) // Вестник МГЛУ. Вып. 538. — М., 2007.
12. Цветкова, З. М. Выступление на дискуссии в Институте методов обучения АПН РСФСР // Иностранные языке в школе. — 1954. — № 3.
13. Цветкова, З. М. Письменные приемы контроля владения устной речью и их место в структуре занятия по говорению // Проблемы организации учебных занятий в структуре занятий на факультетах иностранных языков: Межвузовский сборник научных трудов РГПИ. — Рязань, 1986.
14. Арутюнян, Д. Д. Теоретическое и экспериментальное обоснование роли двуязычных упражнений при коррекции грамматических навыков (английский язык, неязыковой вуз): автореф. дис. ... канд. пед. наук. — М., 1980.
15. Barry Tomalin’s blog [Электронный ресурс] / TeachingEnglish. — Режим доступа: http://www.teachingenglish.org.uk/blogs/barry-tomalin/.

Ключевые слова:
языковое мировидение, унификация, профессиональные стили речи, этимология, латинизмы, архаизмы, фразеологизмы, этикетные формулы, когнитивный подход, импликация, интерпретация

***А. Ю. Широких**, к. филол. н.,*
доц. кафедры «Иностранные языки» ГУМФ
*(**e-mail: ashirokih@mail.ru**)*

Нематериальное культурное наследие в англоязычном тексте

С точки зрения философии культура — это предметы и явления, связанные с символизированием: идеи, верования, отношения, чувства, действия, модели поведения, обычаи, законы, институты, произведения и формы искусства, язык, орудия труда, механизмы, утварь, орнаменты, фетиши, заговоры и т. д.[1] Другими словами, это социальное наследие, связанное со всеми областями человеческой деятельности.

Язык и право стоят на одной ступени в так называемых символатах, выделенных американским антропологом Л. А. Уайтом. Эти символаты обуславливают друг друга, развиваются параллельно в зависимости от развития материального мира, что было доказано немецким языковедом В. Г. Гумбольдтом в начале XIX в. И мнение ученых не изменилось. «Язык — универсальная семиотическая система, потому что все знаки, в том числе и знаки самого языка, назначаются посредством слов»[2]. Языковое мировидение отражает и фиксирует в историческом аспекте все остальные виды культурной деятельности человека, в т. ч. и правовые основы поведения, отраженные в письменных источниках.

Юридический английский язык, как и любой другой регистр речи, отражает культурные особенности той языковой картины мира, результатом которой он стал и стимулом развития которой является. В прикладных целях, а именно при обучении юридическому английскому языку в рамках вузовской программы, познание наследия страны изучаемого языка мыслится как его сопоставление с правовыми традициями родной страны. Полученные знания способствуют оптимизации межкультурного общения, а также дают возможность повысить профессиональный уровень в сфере юриспруденции и развить общекультурные компетенции, необходимые современному специалисту.

В период интернационализации законодательства, развития международного сотрудничества в юридической сфере культурное своеобразие языковых форм общения становится предметом оживленных дискуссий о разумности сохранения национальной специфики языка. Радикально настроенные исследователи ставят под сомнение взаимозависимость юридического английского языка и определенной (национальной) языковой картины мира. Сосуществование различных правовых систем внутри

---

[1] *См.: White L. A. The concept of culture // American Antropologist. Vol. 61. — Washington, 1959. — P. 227–251.*

[2] *Волков А. А. Курс русской риторики. — М: Издательство храма св. мц. Татианы, 2001.*

одной юрисдикции в стране, провинции, штате (например, в Шотландии, Квебеке, Луизиане статутное право — такой же полноценный источник судебных решений, как и прецедентное) рассматривается как одно из доказательств отсутствия связи между языком и правовым мировоззрением — одни и те же термины обслуживают правовые процессы различной природы.

Другой довод — английский язык стал языком международного правового общения. Международные организации оперируют им как средством правового урегулирования, общим для большинства государств. Использование английского для общения между народами нивелирует национальную специфику языковых форм.

Доля правды в этом есть. Причины утери английским языком (как и русским) культурно-исторического своеобразия лежат не только во внеязыковой реальности, но и внутри языковой динамики. Изменения на лексическом уровне — наглядный пример.

В соответствии с тенденциями развития профессионально-ориентированных стилей речи двойственность интерпретации языковых единиц осложняет их понимание. Полиноминация, свойственная любому живому языку, ведет к синонимии, образуя дублеты, например *penalty/punishment*. В процессе унификации терминологии уменьшается количество вариантов номинации, что, естественно, сокращает разнообразие языковых форм.

Процесс интернационализации лексики призван облегчить понимание речи для иноязычных пользователей. Отсюда и многочисленные заимствования. Например, транскрибирование и транслитерация английских корневых структур, т. е. воспроизведение звучания и буквенного состава слова на языке перевода, — один из самых распространенных видов заимствования: статутное право (*Statute Law*), электорат (*electorate*), мажоритарный (*major*), котировка (*quote*) и т. д. Приобретая международный статус, слова теряют национальное своеобразие, этимология и связь с историческим развитием правовой системы уходит на второй план.

Однако процессы унификации и интернационализации пока не завершились. Национальные особенности языка проявляются в текстах достаточно ярко и составляют тот компонент, который раскрывает имплицитные смыслы и расставляет стилистические акценты, необходимые для понимания мысли.

В соответствии с требованиями государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования России студенты юридических специальностей должны обладать общекультурными компетенциями, среди которых навыки культуры поведения, и профессиональными компетенциями, такими как способность отражать и толковать материалы юридической науки и сведения, полученные из иноязычных источников. Это неосуществимо без знаний из области права и культуры страны изучаемого языка, и именно изучение языковых форм может стать способом получения этих знаний.

Учебная ситуация создает дополнительные трудности для обучающихся юридическому английскому языку, т. к. студенты должны не только овладеть языковыми навыками, но и соотнести их с той культурной информацией, которая лежит в основе понимания текстов. Каковы же культурные элементы, выявляемые через языковые формы, на которые необходимо обратить внимание обучающихся с целью развития их общекультурных и профессиональных компетенций?

Языки и правовые системы развивались одновременно, поэтому исторически обусловленные особенности должны быть в списке культурных элементов первыми. В целом английская правовая и языковая системы развивались по следующей цепочке: латинский язык → старофранцузский язык → староанглийский язык → современный английский язык. Поэтому на сегодняшний день исторические заимствования в юридическом английском языке можно разбить на три группы:

— латинизмы — слова, сохранившие латинское написание и значение;

— латинские заимствования — слова, со временем изменившие форму, написание и частично значение;

— архаизмы — слова, заимствованные из прошлых веков и не менявшие своей формы с тех пор в целях сохранения чистоты номинации.

Примеры собственно латинских слов многочисленны, но не бесчисленны — список их более-менее достоверно известен каждому юристу, а их значение фиксировано и независимо от контекста. Например, *lex loci actus* (закон места свершения акта), *res gestae* (обстоятельства, которые связаны с фактом, составляющим сущность спорного вопроса), *corpus delicti* (состав преступления, вещественные доказательства, улики), *lex non scripta* (неписанный закон), *bona fides* (честное намерение; добросовестность) сохраняют свое значение в любом контексте. Некоторые из собственно латинизмов используются как сокращения: *vs.* (*versus = against*, против), *i. e.* (*id est = that is*, то есть), *e. g.* (*example grati = for example*, например), и т. д.

Латинский язык изучается на большинстве юридических факультетов учебных заведений как в России, так и за рубежом. Восприятие подобных терминов не проблема для студентов, однако частичное искажение первоначального латинского звучания слова в современном английском языке вызывает трудности — непривычный вариант произношения существенно усложняет понимание звучащих текстов.

Латинские заимствования представляют большую группу слов в юридическом английском языке: *matrimony* (*instead of marriage*, супружество), *minor* (*instead of child*, несовершеннолетний), *larceny* (*instead of theft*, кража), *evidence* (*instead of hearsay*, доказательства). Влияние старофранцузского языка можно проследить не только в корнях, но и суффиксах и префиксах лексических единиц: *promisor/promisee, employer/employee, franchisor/franchisee*.

Просматривается связь и на уровне словосочетаний. Например, в английском языке в порядке слов нетипична структура «существительное + прилагательное» (обычно порядок обратный): *accounts payable, attorney general, solicitor general, notary public, condition precedent, letters testamentary* и пр. Наблюдаются повторения номинаций одного и того же понятия, явления, действия, лица или предмета: *devise and bequeath, breaking and entering, acknowledge and confess*.

Констатация языковых фактов исторического развития британской правовой системы путем сочетания достижений римского законодательства, бретанских (французских) судебных решений и правовых традиций исконных жителей британских островов (англов, саксов и т. д.) говорит об истории развития Великобритании. Рассмотрение сигнификативных значений лексических единиц помогает раскрыть особенности менталитета нации, отраженного в языковых формах. Скажем, в словосочетании *last will and testament* денотат один — завещание, т. е. изъявление воли человека по распоряжению его имуществом после его смерти. С этимологической точки зрения первоначальное значение слова *testament* — соглашение, в том числе между Богом и людьми. В современном английском языке *testament* используется в значениях «доказательство», «кредо», а также «часть Библии», и это наводит на мысль, что завещание в сознании нации — документ, освященный Богом, доказанный и неоспоримый.

Следующая группа культурно и исторически маркированных слов — архаизмы. Архаизмы — это слова, фразы или их значения, давно вышедшие из повседневного употребления, но употребляемые в определенных регистрах речи с целью привлечения внимания реципиента, фиксации вкладываемого значения или стилизации сообщения. Одна из разновидностей заимствований из староанглийского языка — церемониальные фразы и обороты речи: *I do solemnly swear, Your Honor, May it please the court, Be it enacted by the Queen's most Excellent Majesty* и т. д.

Книжная лексика, использование которой маркирует юридический текст как регистр речи, часто воспринимается как архаичная, однако это всего лишь лексика формального стиля речи, редко употребляемая носителями языка в повседневном общении. Книжные слова часто заменяют нейтральные в юридическом английском языке с целью придания значимости высказыванию.

Собственно термины как единицы, определяющие правовые концепты, также отражают культурное наследие нации. Русский философ П. А. Флоренский говорил, что «термин — это вариант обычного слова или культивированная, специально созданная единица, обладающая как свойствами своей первоосновы, так и новыми, специфическими качествами»[3]. Процесс номинации явлений, занимающий промежуточный этап между миром действительности и миром языка и представляющий корреляцию между предметом и выбранной для его обозначения языковой единицей, необычайно важен для создания, развития и корректировки восприятия культурного наследия. Л. А. Липилина пришла к выводу, что «появление новых слов и значений обусловлено комплексом факторов лингвистической и экстралингвистической природы»[4]. При этом экстралингвистическая природа отражает необходимость дать языковое выражение для новых реалий, явлений, концептов, появившихся в картине мира.

Последние исследования в области перевода показывают, что терминологические системы разных языков развиваются неравномерно, т. к. рывок в развитии юридической науки в одной стране не означает автоматического ее развития в другой. Соответственно, запасы терминологических единиц в разных языках не равны. Чтобы понять суть термина, перевода часто бывает недостаточно — отсутствие эквивалентов, вероятность двоякой или неадекватной интерпретации составляют основные сложности.

В случае употребления юридических терминологических единиц необходимо сопоставить правовые системы англоязычной страны и страны изучаемого языка (в частности, России). Наличие так называемых ложных друзей переводчика вносит определенные трудности в восприятие текстов. Например, «директор» в русском языке означает начальника, человека, несущего административные обязанности. В английском *director* — это член совета директоров, имеющий право голоса в принятии решений и наблюдающий за их исполнением.

Межкультурные различия в значении терминологических единиц отслеживаются в следующих сферах:

— юридические специальности и образование;

— правовые институты и их структурирование;

— правовые процедуры.

Например, термины *lawyer, counsel, attorney, solicitor, barrister* не имеют полных эквивалентов в русском языке, поэтому объяснить их значение можно только описательно или через контекст. Естественно, любознательные студенты захотят выяснить, кто такой *Queen's counsel* и проводит ли он юридические консультации лично для королевы или доступен широкой общественности. В процессе познания культурного наследия языковых форм выясняется, что это человек из сословия адвокатов, обладающий достаточным опытом и знаниями, чтобы вести консультации в судах самых высоких инстанций (но если у власти в Великобритании был бы король, то этот адвокат назывался бы *King's counsel*). Термины *judge, justice, magistrate* имеют всего один русский эквивалент — «судья», однако в английском они означают совершенно разные должности.

В английском языке есть два термина, означающие собрание судей с целью заслушивания судебного разбирательства и принятия решения по поводу исхода дела — *a court* (*a permanent body*, постоянно действующий орган) и *a tribunal* (*ad hoc by nature*, созданный для специальных целей орган). В сознании русскоговорящего человека слово «трибунал» вызывает ассоциации с военным судом и имеет отрицательные коннотации. Однако в английском языке такой ассоциации не возникает: *Employment Tribunal* (суд трудового права), *Leasehold Tribunal* (суд по недвижимости), *Lands Tribunal* (земельный суд).

---

[3] *Флоренский П. А. Термин // В. А. Татаринов. История отечественного терминоведения. Классики терминоведения: Очерк и хрестоматия. Т. 1. — М.: Московский лицей, 1994. — С. 360.*

[4] *Липилина Л. А. Когнитивные аспекты семантики метафорических инноваций: автореф. дис. ... канд. филол. наук. — М., 1998. — С. 6.*

Концептуальные различия в сфере правовых процедур также многочисленны. Например, *direct action* — форма уголовного, агрессивного подстрекательства к внеправовым действиям. Другой пример: *equity* — право справедливости, система дополнительной правовой защиты, применяемая в случаях, когда обычные судебные процедуры не способны рассудить враждующие стороны. С XIV века в Англии эта форма правовой защиты практиковалась в специальных судах, отличных от судов общей юрисдикции. Эти правовые явления отсутствуют либо имеют другую форму в российской правовой системе, соответственно, означающие их термины трудны для перевода, понимаются в контексте или описательно, но необычайно важны, т. к. несут в себе культуру и историю народа.

Некоторые слова меняют свое значение в регистре профессиональной юридической речи. Это создает дополнительную сложность для их понимания. Модальный глагол *shall* используется в правовых текстах в значении «должен»: *This agreement shall be effective on the date of execution and continue through the next successive twelve month period ending on the last day of the month after the first anniversary day...* В то же время *should*, а иногда и инверсионная структура используются в значении «если», например: *Should you encounter any further difficulties in the future please inform me*. В профессиональном юридическом контексте *consideration* — «денежные выплаты или иная форма вознаграждения», в общем английском — «рассмотрение, обсуждение».

Использование имен собственных также своеобразно и отлично от правил этикета в других регистрах речи. В судебных постановлениях, например, наблюдается опущение *Mr.* или *Mrs.* перед именем собственным: *It is stipulated that Elliot advised Gilligan that...*

Различия между британским и американским вариантом английского языка вводят дополнительные сложности для иноязычных пользователей. Однако их анализ помогает понять происхождение текстового сообщения даже без указания автора или ссылки на страну, где текст был составлен: *Competition Law* (брит.) = *Antitrust Law* (амер.) — антимонопольный закон, *Abuse of a dominant position* (брит.) = *Abuse of monopoly power* (амер.) — злоупотребление монопольной властью.

Следующий демонстрирующий взаимосвязь «язык — культура» слой — использование метафорических выражений и идиом в тексте. Например:

— *next of kin* (*someone's closest relatives or family members*, ближайший родственник, к которому переходит наследство по завещанию; лица, состоящие в кровном родстве);

— *a hung jury* (*a jury that is divided and unable to agree on a verdict*, коллегия присяжных, не пришедших к единому мнению);

— *grace period* (*a period of time after a bill or something is due*, льготный период исполнения обязательств).

Говоря об этикетных фразах речи, интересно также сопоставить то, как президенты России и США обычно начинают и заканчивают свои общественные выступления: *My fellow citizens! vs.* «Уважаемые граждане России! Дорогие друзья!», *Thank you. God bless you and God bless the United States! vs.* «Благодарю за внимание. Спасибо». Очевидно, что Бог играет большую роль в сознании американца, а быть друзьями важнее для русского. Российский президент старается выразить уважение и любовь к своим соотечественникам в первых же словах своей речи, американский говорит гораздо формальнее.

Грамматика имплицитно раскрывает культурные элементы в речи. Пассивный залог, герундий, инфинитив, причастие, инверсия делают тексты громоздкими, трудными для понимания, однако помогают избежать двусмысленности и ограничивают вариативность толкования. В юридических текстах синтаксические структуры длинные, с придаточными предложениями, пунктуационно разграниченные точкой с запятой даже там, где логично было бы поставить точку. С исторической точки зрения это объяснимо: право прецедентов, на котором зиждется британская и значительная часть американской системы права, предполагает принятие решений на основе предшествующих подобных дел. Если есть возможность толковать решения суда двояко, значит, эта система плохо работает и прецедент не имеет силы закона.

Обзор сфер проявления истории и культуры в языковых явлениях — это констатация фактов языка. Вопросы, как привлечь внимание аудитории к фактам исторического наследия, имплицитно заложенным культурным элементам в языковых формах, как объяснить значение национально маркированных единиц в рамках учебной ситуации, сложнее. Необходим комплексный подход, сочетающий когнитивный, социальный и ситуационный аспекты в преподавании языковых дисциплин.

Социальный подход предполагает социализацию внутри группы студентов, их способность помочь (используя языковые навыки) другим распознать и воспринять явления, идеи и концепты иноязычной картины мира.

Когнитивный аспект понимается как способность классифицировать, сравнивать, сопоставлять, предвидеть развитие языковой ситуации, выбирать, логически выстраивать ход суждения, использовать догадку и логику в работе с текстами.

Ситуационный аспект зависит от конкретной аудитории, уровня языковой и специальной профессиональной подготовки студентов, текста сообщения и служит основой для выбора тех или иных педагогических технологий.

Задача преподавателя — создание такой учебной ситуации, которая бы отражала оптимальное сочетание трех перечисленных аспектов с целью обучения студентов навыкам работы с профессиональными текстами. Культурное и историческое содержание не должно быть потеряно, поскольку это и есть основа успешного межкультурного общения и показатель готовности к сотрудничеству на международном уровне.

Примерная обобщенная схема для работы с юридическими текстами представляется следующей:

1. Поиск специальных языковых единиц в тексте (термины, заимствования, архаизмы, особые грамматические формы) и их интерпретация с целью создания языкового образа в сознании обучающихся. Возможно использование словарей, справочников, энциклопедий, техник догадки, предсказания, сравнения или описания.

2. Выполнение упражнений на закрепление, основанных на педагогических технологиях классификации, соотнесения, выбора, последовательности изложения, перефразирования и т. п.

3. Контекстуализация усвоенного материала через серии коммуникативных учебных событий, таких как ролевые игры, исследование кейсов, проекты и т. п.

В заключение хотелось бы вспомнить фразеологизм *A person without kin or kith* (русский эквивалент — «Иван, не помнящий родства») и подчеркнуть, что внимание к историческому и культурному подтексту иноязычных источников при обучении языку воспитывает взаимоуважение культур.

Библиография

1. Волков, А. А. Курс русской риторики. — М: Издательство храма св. мц. Татианы, 2001.
2. Гумовская, Г. Н., Широких, А. Ю. Functional Styles in Professional Communication: учебное пособие. — М.: РИПО ИГУМО и ИТ, 2010.
3. Громова, К. А. Когнитивные аспекты юридического термина (на материале английской юридической терминологии) // Когнитивно-прагматические особенности лингвистических исследований: Сборник научных трудов Калининградского ун-та. — Калининград, 1999. — С. 62–69.
4. Липилина, Л. А. Когнитивные аспекты семантики метафорических инноваций: автореф. дис. ... канд. филол. наук. — М., 1998.
5. Флоренский, П. А. Термин // В. А. Татаринов. История отечественного терминоведения. Классики терминоведения: Очерк и хрестоматия. Т. 1. — М.: Московский лицей, 1994 — С. 359–400.
6. Ожегов, С. И. Словарь русского языка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ozhegov.org/.
7. Bassnett, S. Translation Studies: Revised Edition. — London & New York: Routledge, 1991.
8. Opp-Beckman, L., Klinghammer, S. J. Shaping the Way We Teach English: Successful Practices around the World. Readings and Resources. — Washington, DC, 2006.
9. Cafagna, A. C. A formal Analysis of Definitions of culture // G. E. Dole, R. L. Carneiro, eds. Essays in the Science of Culture. In Honor Leslie A. White. — N. Y., 1960. — P. 111–132.
10. White, L. A. The concept of culture // American Antropologist. Vol. 61. — Washington, 1959. — P. 227–251.
11. Oxford English Dictionary [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.oed.com/.

Г. Я. Шахова, П. Г. Крадинов, П. Л. Маненок

Долгосрочная устойчивость бюджетной системы

Статья содержит анализ международного опыта разработки долгосрочных бюджетных проектировок. Особое внимание уделяется индикаторам для оценки долгосрочной устойчивости государственных финансов. Даются предложения по модернизации российской практики долгосрочного бюджетного планирования.

Ключевые слова: многолетнее финансовое планирование, бюджетная система, долгосрочная устойчивость государственных финансов, фискальные проектировки, бюджетная стратегия

G. Shakhova, P. Kradinov, P. Manenok

Long-term Sustainability of the Budget System

The article provides an analysis of the international experience in the development of long-term fiscal projections. Special attention is paid to the indicators to assess the long-term public finances sustainability. The authors give their suggestions as to modernize Russian practice of long-term budget planning.

Key words: multi-year financial planning, budget system, long-term public finance sustainability, fiscal projections, budget strategy

---

Л. Г. Чувахина

Актуальные проблемы европейской финансовой политики

Материал посвящен вероятности наступления нового этапа в развитии европейской финансовой политики. Дана характеристика кризиса в зоне евро, а также антикризисных мер, разработанных в Европейском союзе.

Ключевые слова: финансовая политика, бюджет, государственный долг, еврозона, антикризисные меры

L. Chuvakhina

Actual Problems of the European Financial Policy

The article discusses possibility of the new phase in the development of the European financial policy. It defines the Euro Zone crisis, as well as the anti-crisis measures developed by the European Union.

Key words: financial policy, budget, sovereign debt, euro zone, anti-crisis measures.

Н. Н. Каурова

Методологические подходы к управлению открытыми финансово-экономическими системами

Отсутствие теоретико-методологических основ эффективного управления финансово-экономическими системами в условиях системной нестабильности мировых рынков бросает вызов общепринятому образу мышления и поведению лиц, принимающих решения. В статье предпринимается попытка проанализировать актуальные

методологические подходы к оценке поведения открытых финансово-экономических систем, а также к управлению их устойчивым развитием.

Ключевые слова: открытая экономика, хаос, экономические агенты, государственная политика

N. Kaurova

Methodological Approaches to the Management of Opening Financial and Economic Systems

The lack of theoretical and methodological foundations of effective management of financial and economic systems in conditions of systemic instability of global markets challenging conventional ways of thinking and behavior of decision makers. The article attempts to bring the most relevant methodological approaches to evaluating behavior and development, as well as the policy management of sustainable development of open financial and economic systems.

Keywords: open economy, chaos, economic agents, public policy

---

О. А. Николайчук

Отношения собственности и земельная рента

В статье рассматриваются отношения собственности на землю, триада юридических прав собственности и дробимость прав в современной России. Предлагается реализовать право земельной собственности путем изъятия земельной ренты с позиций эффективности налогообложения для государственного бюджета

Ключевые слова: собственность на землю; право владения, пользования и распоряжения землей; земельная рента; дифференциальная рента; абсолютная рента; земельный налог

O. Nikolaichuk

Property Relations and Ground Rent

The question of the article is the relations of land property, the three-unit of the property rights and the splitting of the rights bunch of land property in modern Russia. The way of the land property realization with the help of ground rent withdrawal with effective taxation for the state income is offered.

Key words: land property; the right of possession, usage and disposal of land; ground rent; differential rent; absolute rent; land tax

---

П. Е. Жуков

Управление финансовыми рисками корпорации — структуры капитала и свободного денежного потока

Предлагается модель финансовой политики корпорации, основанная на поддержании двух основных условий кредитоспособности и платежеспособности — достаточности имущества для обеспечения основного долга и достаточности свободного денежного потока для покрытия процентных платежей. Выводятся формулы для определения безопасных величин отношения долга к активам, отношения долга к выпуску, а также максимальной величины дефицита бюджета корпорации для построения ее бюджетной политики.

Ключевые слова: отношение долга к активам, отношение долга к выпуску, свободный денежный поток, первичный дефицит бюджета, условия кредитоспособности и платежеспособности.

P. Zhukov

Managing over Financial Risks of Corporate — Capital Structure and Free Cash Flow

The model is proposed to set financial policy of corporation, based on two basic conditions for solvency and credibility — sufficiency of assets to back main debt and sufficiency of free cash flow to pay interest. By comparison output growth with debt growth and adding condition for free cash flow sufficiency to repay interest expenses, a simple formulas are deduced to determine the safe limit of debt to assets, debt to output and maximal primary deficit of corporate budget to build a corporate budget policy.

Key words: the ratio of debt to assets, the ratio of debt to output, free cash flow, primary budget deficit, conditions of creditability and solvency

---

П. В. Алексеев

Формирование системы финансовых центров в России

В статье анализируются проблемы, связанные с реализацией государственных решений по созданию международного финансового центра (МФЦ) в Российской Федерации. Утверждается, что развитие одного лишь Московского МФЦ может привести к региональным диспропорциям в финансово-экономическом развитии страны. В связи с этим рассматриваются методологические аспекты формирования системы финансовых центров, охватывающей несколько крупнейших городов России.

Ключевые слова: международный финансовый центр, мировой финансовый кризис, модернизация, финансовый рынок

P. Alekseev

Formation of the System of International Financial Centres in Russia

The article analyses problems connected with realization of governmental decisions on creation of international financial centre (IFC) in Russian Federation. Conclusion is drawn that development of single Moscow IFC may give rise to regional imbalances in financial and economic development of the country. In this connection the article considers methodological aspects of formation of the system of financial centries covering the several largest cities of Russia.

Key words: international financial centre, global financial crisis, modernisation, financial market

---

С. А. Анисимов

Модель влияния налоговой нагрузки на экономический рост

В статье построена динамическая модель зависимости темпов роста ВВП от налоговой нагрузки и характеристик расходов на инвестиции в государственном и частном секторах. Модель может быть применена для разработки практических правил регулирования налоговой нагрузки в целях увеличения темпов роста ВВП и в зависимости от характеристик расходов на инвестиции. Ее эффективность проверена на реальных данных по России и США за период с 2001 по 2011 гг.

Ключевые слова: бюджет, ВВП, государственный сектор, инвестиции, корреляция, налоговая нагрузка, темпы роста, частный сектор, эффективность инвестиций

S. Anisimov

Modeling of Influence of Taxes on Economic Growth

Constructed in the paper is the dynamic model of GDP growth rates dependence on tax charge and gross government and private investment. The model is applied to state the rules of tax charge regulation for the purpose of GDP increase and in dependence on gross government and private investment. Efficiency of the model is tested on the real data for the Russian Federation and the United States for the period 2001–2011.

Key words: budget, GDP, public sector, investment, correlation, tax burden, growth rates, private sector, efficiency of investment

---

С. Н. Марков

Эффективность бюджетных расходов на общее образование

В статье проведен анализ эффективности бюджетных расходов на общее образование, определены территории Омской области с высокой, средней и низкой эффективностью использования бюджетных средств общеобразовательными учреждениями. В качестве одной из мер повышения эффективности предложено использовать эконометрические методы при разработке и проведении бюджетной и образовательной политики региона.

Ключевые слова: эффективность, показатели эффективности, бюджетные расходы, эффективные расходы, общее образование

S. Markov

Effectiveness of Budget Expenditures for General Education

The article analyzes the effectiveness of budget expenditures on general education, the Omsk region identified with high, medium, and low efficiency of use of budgetary funds of general educational institutions. It is proposed to use econometric approaches as a part of measures to improve the efficiency during the development and carrying out the budgetary and educational policy of the region.

Key words: efficiency, index of effectiveness, budget expenditures, efficient expenditures, general education

---

Н. М. Гаврилова

Территории инновационного развития России

Территории экономического развития — инструмент повышения инновационного потенциала российской экономики, что особенно важно в условиях глобального экономического кризиса. В работе осуществлен анализ функционирования таких типов территорий, как наукограды, технополисы, технико-внедренческие зоны, кластеры и др., и даны рекомендации по совершенствованию их деятельности.

Ключевые слова: наукоград, кластер, технополис, особые экономические зоны

N. Gavrilova

The Regions of Innovative Development of Russia

The territories of economic development are a tool to enhance the innovative potential of the Russian economy, which is especially important in the face of the global

economic crisis. Article analysis such types of territories, as research campus, technopolis, techno-innovation zones, clusters, etc., and gives recommendations for improving their activities.
Key words: science city, cluster, technopolis, special economic zones

---

И. В. Осипова

Реализация инновационной стратегии в Программе развития образования

Статья посвящена роли образования в инновационном развитии России, совершенствованию нормативно-законодательного регулирования образовательной системы, а также реализации инновационной стратегии в федеральной целевой программе по развитию образования.
Ключевые слова: федеральные целевые программы, нормативно-законодательное регулирование образования, инновационное развитие

I. Osipova

Implementation of Innovative Strategy in the Education Development Program

This paper is devoted to the role of education in the innovative development of Russia, improvement of the legal regulation of the education system and the implementation of innovative strategies in the federal target program for the development of education.
Key words: federal target programs, regulatory and legislative control of the education system, innovative development

---

Ю. Г. Швецов

Ориентиры бюджетно-налоговой системы России

В статье рассматривается актуальная проблема совершенствования управления государственными финансами. Дается характеристика основных системных недостатков бюджетной и налоговой систем, состояния межбюджетных отношений. Обосновывается необходимость переориентации бюджетной системы на финансирование общественных потребностей.
Ключевые слова: бюджет, государство, бюджетная система, доходы и расходы, общественные потребности, налоговая система, государственные финансы, межбюджетные отношения

Yu. Shvetsov

Guidelines in Budgetary and Fiscal System of Russia

In the article the vital problems of the theory of budget, connected with development and improvement of this important economic category, are examined. The characteristic of the functions of budget and principles of the construction of budgetary system is given. The need for the reorientation of budget for financing of the first priority needs of society is substantiated.
Key words: budget, state, budgetary system, incomes and expenditures, social demands, tax system, public finances, inter-budget relations

---

С. И. Тараканов

Возможности управления рисками на фондовом рынке в условиях нестабильной экономики

В статье рассматриваются риски фондового рынка, которые могут привести к серьезным последствиям. Это крупные убытки инвесторов, дефолты компаний или даже стран. В работе приводятся примеры рисков на российском рынке и даются рекомендации, как в период кризиса избегать потерь и получать прибыль.

Ключевые слова: фондовый рынок, эмитенты, инвесторы, эмиссионные ценные бумаги, циклические движения, приватизация, индексы рынка, кредитный дефолтный своп

S. Tarakanov

Risks Management Opportunities in Stock Market under Conditions of Economy's Instability

In this article are considered the risks of the stock market which can lead to serious consequences in the case of their manifestation. It is large investor losses, defaults of companies or even countries. This paper provides examples of risks in the Russian market and makes recommendations how to avoid losses and make a profit during the crisis.

Key words: stock market, issuers, investors, emissive equity securities, cyclic movements, privatization, market indexes, credit default swap

---

Л. В. Стахович, Е. В. Галишникова

Оценка доступности финансовых услуг для населения в России и мире

Статья посвящена проблеме повышения доступности финансовых продуктов и услуг для населения. Рассмотрены методы оценки доступности в России и за рубежом. Делается вывод, что необходима стратегия комплексного подхода для повышения доступа к финансовым продуктам и услугам, включающая обучение финансовой грамотности и развитие эффективной системы защиты прав потребителей.

Ключевые слова: финансовые услуги, доступность услуг, управление личными финансами, финансовая грамотность

E. Galishnikova, L. Stakhovich

Measuring Access to Financial Services in Russia and the World

The article is devoted to the problem of increasing the availability of financial products and services to the public. It describes the methods of assessment in Russia and abroad. The conclusion is that it is necessary to develop the strategy of integrated approach to increasing of the access to financial products and services, which includes financial literacy training and development of the system of consumer protection.

Key words: financial services, availability of services, personal money management, financial literacy

---

Н. Н. Качанова, И. В. Линькова

Анализ и контроль налоговых поступлений в Российской Федерации

В статье рассмотрены вопросы, связанные с организацией контрольной работы налоговых органов в нашем государстве, анализом динамики налоговых поступлений,

выявлением влияющих на них факторов, а также совершенствованием контрольной работы налоговых органов.

Ключевые слова: налоговый контроль, камеральная проверка, выездная проверка, задолженность по налогам перед бюджетом, налоговое законодательство

N. Kachanova, I. Linkova

Analysis and Control of Tax Revenues in the Russian Federation

The paper discusses issues related to the study the organization of the control of the tax authorities in our country, analysis of the dynamic of tax revenues, identify factors influencing on it, and improving control of the tax authorities.

Key words: tax control, desktop inspection, site inspection, tax arrears to the budget, tax laws

---

Е. В. Егорова

Налоговый анализ как самостоятельный вид экономического анализа

Налоговый анализ деятельности коммерческой организации традиционно не выделялся из экономического анализа. Автор идентифицирует его как самостоятельный вид, определяет его объект, предмет, цели, задачи и содержание.

Ключевые слова: налоговый анализ, классификация экономического анализа, цели и задачи налогового анализа, налоговые риски

E. Egorova

The Tax Analysis as the Independent Type of the Economic Analysis

The tax analysis of firm traditionally wasn't allocated from the economic analysis. The author identifies it as the independent direction, defines its object, a subject, purposes, tasks and contents.

Key words: tax analysis, classification of the economic analysis, purposes and tasks of the tax analysis, tax risks

---

И. Ю. Федорова, М. Н. Прокофьев

Финансовая стратегия автономной организации

Статья включает теоретические аспекты стратегического управления финансами и особенности финансовой стратегии некоммерческих организаций. Содержание финансовой стратегии и практические этапы ее разработки рассматриваются на примере автономного некоммерческого учреждения в сфере физкультуры и спорта.

Ключевые слова: стратегическое управление финансами, реформа бюджетной сферы, автономные организации, финансовая стратегия автономного учреждения, нормативы бюджетного финансирования, повышение эффективности расходов

I. Fedorova, M. Prokofiev

The Financial Strategy of Autonomous Organization

The article includes theoretical aspects of the strategic management of finance and features of the financial strategy of non-profit organizations. The content of financial

strategy and stages of development are considered at the example of autonomous organization of the physical culture and sports sphere.

Key words: strategic management of finance, reforming of budgetary sphere, autonomous organizations, financial strategy of non-profit organization, standards of budgetary financing, increasing of efficiency of spending

---

О. А. Доничев, С. А. Грачев, А. В. Таран

Условия развития инновационного потенциала региона

В статье исследуются вопросы формирования инновационного потенциала региона как основы осуществления модернизационных процессов в экономике страны. Выполненный анализ позволил определить сокращение финансирования науки и научных исследований, ограничение инвестиций в развитие материальной базы исследований и разработок и технологических инноваций.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инвестиции в высокие технологии, модернизационные процессы, финансирование исследований

O. Donichev, S. Grachev, A. Taran

The Factors of Formation Innovative Potential of the Region

The article deals with the issues of forming the innovation potential of the region as a basis for the implementation of the modernization process in the economy. An analisis was performed to determine the possible reduction in funding science and research, the restriction of investments in the development of material base for research and development, technological innovation.

Key words: innovation potential, investing in high technology, the processes of modernization, funding research

---

Д. Д. Арутюнян, О. А. Калугина, И. И. Климова

Переводные приемы в формировании коммуникативной компетентности

В статье переводные приемы рассматриваются как эффективные средства, способствующие формированию коммуникативной компетентности студентов финансово-экономических вузов. Освещен вопрос использования переводных упражнений в формировании языковых навыков и умений. Представлены различные виды переводных упражнений и средства их оптимизации.

Ключевые слова: коммуникативная компетентность, коммуникативные технологии, переводные приемы, восприятие и понимание, осознание, оптимизация

D. Arutyunyan, O. Kalugina, I. Klimova

Translation in Development of Communication Competence

The article views translation as the effective technology which promotes efficient of the finance and economics university students. It deals with the problem of usage of translation as one of the means of foreign language skills development at a limited period of time. Different types of translation exercises and the ways of their improvement are considered.

Key words: communication competence, communication technologies, translation, perception, realization, optimizing

---

А. Ю. Широких

Нематериальное культурное наследие в англоязычном тексте

В статье рассматривается взаимосвязь между историческим наследием англоязычной культуры и языковыми формами речи. Автор исследует, какие именно явления языка несут культурно-исторические элементы содержания, как заложенная информация может быть интерпретирована в рамках учебной ситуации и почему это важно знать при изучении профессионального английского языка.

Ключевые слова: языковое мировидение, унификация, профессиональные стили речи, этимология, латинизмы, архаизмы, фразеологизмы, этикетные формулы, когнитивный подход, импликация, интерпретация

A. Shirokikh

Intangible Cultural Heritage in English Texts

The article looks upon the correlation between the English culture heritage and written texts. The author explores which language phenomena contain cultural and historical message, how this implicit information can be interpreted in language classroom context and why students should be aware of these shades of meaning.

Key words: language vision of the world, unification, professional styles of speech, etymology, Latinisms, archaisms, idiomatic units, ceremonial phrases, cognitive approach, implications, interpretation

Алексеев Петр Викторович, к. э. н., ст. науч. сотр. Института финансово-экономических исследований Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Petr V. Alekseev, PhD (Economics), Senior Research of the Financial and Economics Research, the Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: apv31@mail.ru)

Анисимов Сергей Александрович, к. т. н., доц. кафедры «Государственные доходы» ГУМФ
Sergey A. Anisimov, PhD (Technics), Associate Professor of the State Revenue Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: sa164@yandex.ru)

Арутюнян Диана Давидовна, к. пед. н., проф. кафедры «Иностранные языки» ГУМФ
Diana D. Arutyunyan, PhD (Pedagogics), professor of the Foreign Languages Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: diarten1@gmail.com)

Гаврилова Наталья Михайловна, к. э. н., доц., докторант очной докторантуры Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации
Natalya M. Gavrilova, PhD (Economics), Associate Professor, full-time doctoral student of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(e-mail: gavrilova-n@mail.ru)

Галишникова Екатерина Владимировна, ст. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
Ekaterina V. Galishnikova, Senior Research Fellow of Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: katerinavg87@mail.ru)

Грачев Сергей Александрович, ассистент кафедры «Экономика и управление инвестициями и инновациями» Владимирского государственного университета
Sergey A. Grachev, assistant of the Economy and Management Investments and Innovations Chair, Vladimir State University
(e-mail: grachev-sa@yandex.ru)

Доничев Олег Александрович, д. э. н., проф., зав. кафедрой «Экономика и управление инвестициями и инновациями» Владимирского государственного университета
Oleg A. Donichev, Doctor of Economics, professor, Head of the Economy and Management of Investments and Innovations Chair, Vladimir State University
(e-mail: donoa@vlsu.ru)

Егорова Евгения Валерьевна, аспирант кафедры «Экономический анализ» ГУМФ
Eugenia V. Egorova, PG student of the Department of Economic Analysis, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: mosjane@inbox.ru)

Жуков Павел Евгеньевич, к. э. н., доц. кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Pavel E. Zhukov, PhD (Economics), Associate Professor of the Financial Management Department, the Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: joukov@rambler.ru)

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)

Каурова Наталья Николаевна, к. э. н., доц. кафедры «Финансовый менеджмент» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, начальник отдела организации продвижения и продаж Управления корпоративных клиентов и малого бизнеса Сбербанка России
Natalya N. Kaurova, PhD (Economics), Associate Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Head of Promotion and Sales, Corporate and Small Business Department of the Sberbank of Russia
(e-mail: Kaurova.Natalia@gmail.com)

Качанова Нина Николаевна, к. э. н, проф. кафедры «Статистика» ГУМФ
Nina N. Kachanova, PhD (Economics), professor of the Department of Statistics, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: stat@gumf.ru)

Климова Ирина Иосифовна, к. филол. н., проф., зав. кафедрой «Иностранные языки» ГУМФ
Irina I. Klimova, PhD (Philology), professor, Head of the Foreign Languages Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: meo.dean@gumf.ru)

Крадинов Павел Григорьевич, ст. науч. сотр. Центра перспективного финансового планирования НИФИ
Pavel G. Kradinov, Senior Research Fellow of the Advanced Financial Planning Center, Financial Research Institute
(e-mail: kradinoff@rambler.ru)

Линькова Ирина Валерьевна, аспирант кафедры «Статистика» ГУМФ
Irina V. Linkova, PG student of the Department of Statistics, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: irina_linkova88@mail.ru)

Маненок Павел Львович, ст. науч. сотр. Центра перспективного финансового планирования НИФИ
Pavel L. Manenok, Senior Research Fellow of the Advanced Financial Planning Center, Financial Research Institute
(e-mail: pavelmanenok@gmail.com)

Марков Сергей Николаевич, аспирант кафедры «Финансы» ГУМФ, ст. преподаватель кафедры «Экономика и финансы» Омского филиала ГУМФ
Sergey N. Markov, PG student of the Department of Finance, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation, Senior Reader of the Department of Economics and Finance, the Omsk Branch of the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: markovsn79@mail.ru)

Николайчук Ольга Алексеевна, д. э. н., проф., зав. кафедрой «Экономическая теория» ГУМФ
Olga A. Nikolaichuk, Doctor of Economics, professor, Head of the Department of Economic Theory, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: 18111959@mail.ru)

Осипова Ирина Васильевна, к. т. н., проф. кафедры бухгалтерского учета Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Irina V. Osipova, PhD (Technics), professor, Department of Accounting, Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: i.v.osipova_fa@mail.ru)

Прокофьев Михаил Николаевич, к. э. н., доц. кафедры «Казначейское дело» ГУМФ
Mikhail N. Prokofiev, PhD (Economics), Associate Professor of the Treasury Operations Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: mikaelprokofiev@mail.ru)

Стахович Людмила Валентиновна, к. э. н., руководитель Центра финансовой политики НИФИ
Lyudmila V. Stakhovich, PhD (Economics), Head of Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: lyudmst@mail.ru)

Тараканов Сергей Игоревич, к. ф.-м. н., доц. кафедры «Фондовые рынки» ГУМФ
Sergey I. Tarakanov, PhD (Physics & Mathematics), Associate Professor of the Stock Markets Chair, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: fondr@gumf.ru)

Таран Александр Владимирович, аспирант Владимирского государственного университета
Aleksandr V. Taran, PG student, Vladimir state university
(e-mail: alexander_ff@mail.ru)

Федорова Ирина Юрьевна, к. э. н., доц. кафедры «Казначейское дело» ГУМФ
Irina Yu. Fedorova, PhD (Economics), Associate Professor of the Treasury Operations Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: fedorovaiu1@gmail.com)

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
Galina Ya. Shakhova, Doctor of Economics, Head of the Advanced Financial Planning Center, Financial Research Institute
(e-mail: GShakhova@nifi-gumf.ru)

Швецов Юрий Геннадьевич, д. э. н., проф. кафедры «Финансы и кредит» Алтайской академии экономики и права
Yury G. Shvetsov, Doctor of Economics, Professor of the Finance and Credit Department, the Altay Academy of Economics and Law
(e-mail: yu.shvetsov@mail.ru)

Широких Анна Юрьевна, к. филол. н., доц. кафедры «Иностранные языки» ГУМФ
Anna Yu. Shirokikh, PhD (Philological), Associate Professor of the Foreign Languages Department, the State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation
(e-mail: ashirokih@mail.ru)

ПОДПИСКА

Подписаться на любой номер
II полугодия 2012 г.
издания
«Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал»
можно по электронному каталогу «Российская периодика»
на сайте **http://www.arpk.org**

Учредитель и издатель
ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-50871 от 14.08.2012
ISSN 2075-1990

Главный редактор М. П. Афанасьев
Ведущий редактор Т. М. Захарова
Корректор Л. В. Нозик
Дизайн и верстка А. С. Лухин

Подписано в печать 10.09.2012
Отпечатано в типографии
ФГОБУ ВПО «Государственный университет Минфина России»
Свободная цена. Тираж 900 экз.