

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

Журнал «Финансовая экономика» включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов Высшей аттестационной комиссии (ВАК) Минобрнауки РФ, публикация в которых обязательна при защите докторских и кандидатских диссертаций по экономике.

Учредитель: Фонд «Экономика»

Издатель:

Редакция журнала «Финансовая экономика»

Главный редактор: И. Д. Мацкуляк

Адрес редакции:

Россия, 119606, Москва, пр-т Вернадского, 84, стр. 1, к. 2236

Тел./факс (495) 436-94-18.

E-mail: finesc@ur.rags.ru

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере связи и массовых коммуникаций 7 ноября 2008 г. Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-34072

Индекс в каталоге агентства «Роспечать»
«Газеты и журналы» - 45931

ISSN 2075-7786

Статьи аспирантов публикуются бесплатно

Редактор З. И. Скворцова

Макет, художественное оформление ЗАО «Издательство «Экономическое образование»

Отпечатано в типографии ЗАО «Издательство «Экономическое образование»

Заказ № ????. Тираж 1000 экз.

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несёт рекламодатель. Перепечатка материалов из журнала «Финансовая экономика» только по согласованию с редакцией. Редакция не имеет возможности вступать с читателями в переписку и возвращать не заказанные ею материалы.

Цена свободная

© Редакция журнала «Финансовая экономика», 2010.

Всероссийский научно-аналитический журнал

Редакционный совет:

Прокофьев Станислав Евгеньевич, д. э. н., проф., заслуженный экономист РФ, заместитель руководителя Федерального казначейства (**председатель**)

Давтян Микаэл Анушаванович, д. э. н., проф., проректор по учебной и научной работе Академии труда и социальных отношений

Заславская Татьяна Ивановна, академик РАН

Мазин Георгий Иванович, к. э. н., заслуженный экономист РФ

Махортов Юрий Алексеевич, д. э. н., проф.

Мацкуляк Иван Дмитриевич, д. э. н., проф., заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой финансов и отраслевой экономики Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации

Мурычев Александр Васильевич, д. э. н., первый вице-президент Российского союза промышленников и предпринимателей

Поляк Георгий Борисович, д. э. н., проф., заслуженный деятель науки РФ, заведующий кафедрой финансов, бюджета и страхования Всероссийского заочного финансово-экономического института

Редакционная коллегия:

Владимирова Маргарита Петровна, д. э. н., проф. кафедры финансов и отраслевой экономики Российской академии государственной службы при Президенте РФ (заместитель главного редактора)

Куликов Александр Георгиевич, д. э. н., проф. кафедры финансов и отраслевой экономики Российской академии государственной службы при Президенте РФ, заслуженный деятель науки РФ

Любимцев Юрий Ильич, д. э. н., проф. кафедры финансов и отраслевой экономики Российской академии государственной службы при Президенте РФ

Мацкуляк Иван Дмитриевич, д. э. н., проф., заслуженный деятель науки РФ (гл. редактор)

Письменная Наталья Евгеньевна, д. э. н., проф., заведующая кафедрой финансов и кредита Северо-Кавказского государственного технического университета

Скворцова Зоряна Ивановна, редактор

Чванов Роберт Александрович, д. э. н., проф. кафедры финансов и отраслевой экономики Российской академии государственной службы при Президенте РФ (первый заместитель главного редактора)

С о д е р ж а н и е

I. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Любимцев Ю.И.

Финансовая система: методология и регулирование 4

II. МОДЕРНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТОВ И ОТРАСЛЕЙ

Мысин П.Е.

Модернизация формирования региональных бюджетов 21

Боровикова Е.В.

Применение программно-целевых методов в управлении бюджетными ресурсами 46

Рыбакова О.В.

Финансово-экономическая конкурентная стратегия корпорации в посткризисный период 58

Киселев А.А.

Модели модернизации гражданского судостроения: финансовые и нефинансовые факторы стратегического выбора 73

Бадыкин С.В.

Повышение эффективности учетной и финансово-экономической деятельности в малом бизнесе в условиях неопределенности внешней среды 85

III. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Литвинова С.А.

Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в строящихся объектах недвижимости 98

IV. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ АУДИТ

Шинкарева О.В.

Возможности применения непрерывного аудита в муниципальном секторе экономики России 107

Аннотации к статьям номера (на английском языке)

120

Льготная подписка на журнал «Финансовая экономика» на 2 полугодие 2010г. 123

I. ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА

Ю.И.Любимцев, доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов и
отраслевой экономики Российской академии
государственной службы при Президенте РФ

Финансовая система: методология и регулирование

Финансовый кризис, стратегия трансформации национального хозяйства в инновационную экономику поставили задачу разработки концепции новой финансовой системы России. В статье представлены основные типы методологий формирования финансовой системы, обоснована её синтезированная модель на основе регулирования финансовых потоков и финансовых кругооборотов. Раскрыто содержание эффективности финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая система, финансовые звенья, финансовые институты, кругообороты, совокупный финансовый потенциал, финансовые сектора, эффективность финансовой системы.

Финансовый кризис, начавшийся в России осенью 2008 года, обострил проблему регулирования и реформирования финансовой системы. Был принят ряд федеральных законов, которые вносили значительные изменения (новации) в отдельные звенья финансовой системы, прежде всего в бюджетную и банковскую подсистемы¹.

Проблемы глобализации и её влияния на отечественную экономику и финансы, общая неустойчивость мировых финансов и рынков, внутренние цели и задачи модернизации определяют необходимость новых стратегических решений в отношении нашей финансовой системы, на что указывается в документах, принятых Президентом и Правительством России.

Указывая на проблемы, возникшие из-за глобального финансового кризиса, Президент РФ Д. А. Медведев заявил: «Уверен, что мы справимся

¹ См. федеральные законы: О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации от 13.10.2008 г. № 173 – ФЗ//СЗ РФ. 2008. № 42. Ст. 4698; О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года от 27.10.2008 г. № 175 – ФЗ; О внесении изменений в Бюджетный Кодекс Российской Федерации и Федеральный Закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования бюджетного процесса и приведении в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации отдельных законодательных актов Российской Федерации» от 30.12.2008 г. № 310 – ФЗ; О внесении изменений в Бюджетный Кодекс Российской Федерации от 09.04.2009 г. № 58 – ФЗ; Об использовании государственных ценных бумаг Российской Федерации для повышения капитализации банков от 18.07.2009 г. № 181 – ФЗ и др.

со всеми трудностями и уже в ближайшем будущем сформируем современную самостоятельную финансовую систему, способную противостоять любым внешним вызовам и обеспечить стабильное решение собственных задач»¹.

В «Программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год» в качестве одного из главных приоритетов определено, что «экономика должна опираться на мощную национальную финансовую систему»².

Таким образом, финансовая система России призвана быть стратегически устойчивой, самостоятельной (суверенной) и обладать мощным финансовым потенциалом.

В связи с этим экономическая, финансовая наука получила своего рода «государственный заказ» на разработку концепции новой финансовой системы страны, обладающей указанными выше свойствами.

Вместе с тем на данный момент не имеется ясного представления о содержании самой категории «финансовая система», её общей конфигурации, механизме функционирования и развития и о том, какой должна быть модель (стратегия) модернизации финансовой системы Российской Федерации и каков срок её реформирования.

Исходя из реальной ситуации и отвечая на поставленные стратегические задачи, в данной статье осуществлена попытка определения общей и особенной методологии финансовой системы страны с выходом на проблематику её эффективности, модернизации и регулирования в органической связи с типологией финансово–экономической политики.

Экономическое содержание и общая конфигурация финансовой системы рассматриваются преимущественно в учебной литературе и в меньшей степени в научных публикациях. В раскрытых ниже методологических подходах дается авторское определение различных методологических аспектов.

¹ Послание Федеральному Собранию Российской Федерации. 5 ноября 2008 года.

² Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. Утверждена 19 марта 2009 г. // Российская газета. - 2009. - 20 марта.

В учебнике РАГС профессор Б.Е. Пеньков методологически раскрывает содержание финансовой системы *со стороны фактора управления финансовыми отношениями*. «Финансовая система, по его мнению, – единый комплекс управления финансовыми отношениями, включающий механизм формирования фондов финансовых ресурсов централизованного и децентрализованного назначения, государственные (муниципальные) финансовые органы и финансовые службы предприятий, а также систему взаимосвязей между ними»¹. В целом это содержательное определение финансовой системы страны, но дискуссионным является её подмена категории понятием «комплекс управления», т.е. отражение только на «втором плане» объективных свойств финансовой системы.

Моделирование системы на основе звеньев (блочного) подхода следует использовать при рассмотрении кризисных факторов и механизма распространения финансового кризиса от одного звена к другому (рис.1).



Рис. 1. Методология финансовой системы (блочная конфигурация)

Блочный авторский подход может использоваться как при объяснении

¹ Государственные и муниципальные финансы: Учебник. – Изд. 2-е. Под общ. ред. И. Д. Мацкуляка – М.: Издательство РАГС, 2007. С. 24.

причин и механизма финансового кризиса («дефолта» 1998 г.), так и при раскрытии механизма финансового кризиса, резко проявившегося в России с августа 2008 года. Характер и механизм этих двух «кризисных провалов» разный. В августе 1998 года в кризис финансовая система была «погружена» центральным звеном государственных финансов – кризисом федерального бюджета. В августе 2008 года «спусковым механизмом» общего кризиса финансовой системы России стал фондовый рынок.

Иной, секторный методологический подход к финансовой системе представлен в учебнике «Финансы» Института экономики РАН: «Финансовая система страны, - говорится в нём, - представляет собой совокупность финансов всех институциональных единиц и секторов экономики в их взаимодействии между собой и институциональными единицами других стран»¹. В другом учебнике Института экономики РАН содержание финансовой системы раскрывается на основе указанного выше *звеньевое* подхода: «Финансовая система представляет собой совокупность различных сфер или звеньев финансовых отношений, каждая из которых характеризуется особенностями в формировании и использовании фондов денежных средств, различной ролью в общественном воспроизводстве»².

Весьма широко в литературе представлен также методологический принцип построения финансовой системы, который можно определить как *многоуровневую* финансовую систему (рис. 2)³.

Представленная на рис. 2 блок-схема финансовой системы отражает её многоуровневый характер (*уровневую методологию*). Этот подход предполагает, что между уровнями финансовой системы имеется механизм взаимодействия, который автор схемы конкретно не раскрывает. Чтобы восполнить этот «черный ящик», следует показать финансовые звенья и институты всех уровней финансовой системы, вплоть до муниципальных образований. В

¹ Финансы: учеб./ А.И. Архипов, И.А. Погосов, И.В. Караваева и др.; под ред. А.И. Архипова, И.А. Погосова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. С.7.

² Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. Под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. С. 41.

³ См.: Исаев Э.А. Модернизация региональных финансов. – М.: Изд-во РАГС, 2009. С. 135.

итоге получится весьма громоздкая система, не поддающаяся теоретически и практически эффективному регулированию. В практике регулирования, тем не менее, весьма детально разработаны и законодательно закреплены три регулирующих механизма взаимодействия уровней финансовой системы: 1) разграничение расходных обязательств; 2) установление полномочий по нормативному распределению налогов (налоговой базы), т.е. отношений вертикальной сбалансированности; 3) российская модель межбюджетных трансфертов на основе трех фондов: дотаций, субсидий и субвенций, т.е. горизонтальной сбалансированности¹. Но это все в основном касается связей в системе государственных и муниципальных финансов.

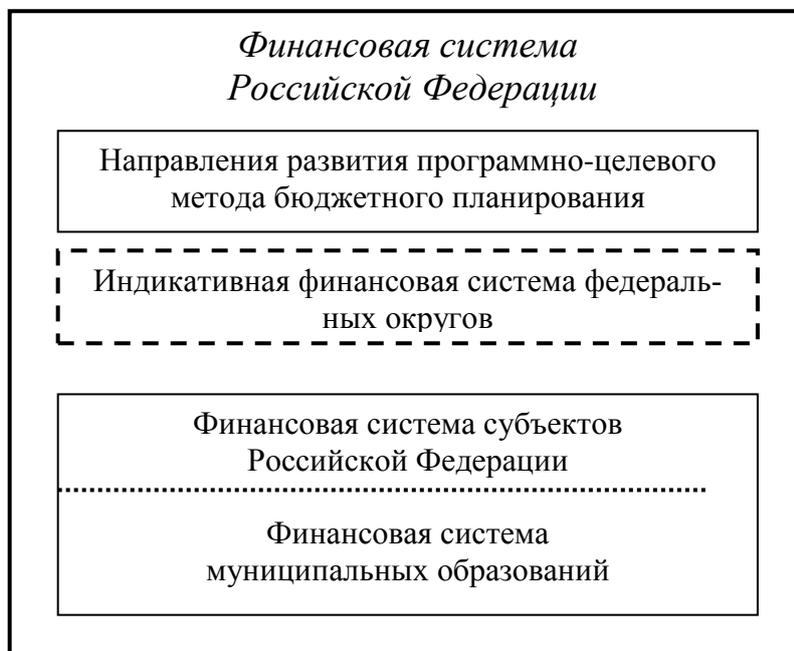


Рис. 2. Блок-схема финансовой системы Российской Федерации с блоком федеральных округов

В аспекте *теории институционализма* научно-методологическое содержание финансовой системы страны заключается в том, что она трактуется как совокупность финансовых институтов и инструментов, выступающих операторами денежных средств, во всех их современных формах².

¹ См.: Бюджетный кодекс Российской Федерации: ст. 50-64; 84-86; глава 16 «Межбюджетные трансферты» // Бюджетный кодекс РФ. 14 изд. - М.: Ось-89, 2009.

² «Финансовая система – совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, непосредственно участвующих в финансовой деятельности и способствующих её осуществлению. Состоит из *финансовых институтов* (организации, учреждения, осуществляющие и регулирующие финансовую деятельность, министерство финансов, казначейство, центральный банк, налоговая инспекция, налоговая полиция, фондовые и валютные биржи, финансово-кредитные учреждения) и *финансовых инструментов*, со-

Представленные выше концептуальные идеи раскрытия содержания финансовой системы не являются взаимоисключающими. Они позволяют с разных сторон видеть сложное и многозначное выражение содержательных свойств финансовой системы страны, акцентируют тот или иной принцип её структуризации и конфигурации. Оценка указанных методологических подходов должна носить не отрицательный, а объединяющий, синтезирующий характер.

Финансовая система в соответствии с отмеченными и определенными выше методологическими позициями, моделируется, во-первых, как комплекс управления финансовыми отношениями институтами; во-вторых, как совокупность финансов секторов национальной экономики (секторный подход); в-третьих, как совокупность звеньев (фондов) (звеньевой подход); в-четвертых, как системный оператор, объединяющий финансовые институты и финансовые инструменты, оперирующие с финансовыми ресурсами; в-пятых, как многоуровневая конфигурация, предполагающая взаимодействие федерального, регионального и муниципального уровней финансово- бюджетных звеньев.

Объединение указанных выше пяти методологических подходов вызывает существенные теоретические и практические трудности и противоречия. Базисной идеей *синтеза методологий* является выявление в них общего свойства, без чего ни одна смоделированная финансовая система не может функционировать.

Таким общим закономерным свойством является необходимость в каждой модели (звеньевой, секторной, уровневой, институциональной, блочной) *системного движения финансовых потоков и финансовых кругооборотов*. Наличие системных финансовых потоков необходимо для функционирования звеньев (фондов) финансовой системы, их формирования,

здающих необходимые условия протекания финансовых процессов. Финансовая система оперирует разнообразными денежными средствами, включающими все виды денежных агрегатов, – наличные деньги (банковские, казначейские билеты), безналичные формы денег (деньги на счетах, денежные аккредитивы, денежные сертификаты), ценные бумаги в виде акций, облигаций, векселей, опционов, фьючерсов и др. // Финансово-кредитный энциклопедический словарь. / Колл. авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2002. С. 1021.

распределения и использования. Сектора экономики также не могут воспроизводиться и развиваться, если в них отсутствуют внутренние и внешние финансовые взаимосвязи, обменные явления, выражаемые финансовыми потоками и кругооборотами.

Объединенная, синтезированная методология определяет необходимость деятельности финансовых институтов, норм права, направленных не просто на фонды, а именно на управление финансовыми потоками, которые эти фонды формируют и из которых они исходят. *Финансовый кругооборот имеет в центре своей конфигурации денежный фонд специфического назначения, с которым связана системная совокупность входящих и исходящих финансовых потоков.*

В многоуровневой финансовой системе без взаимодействия этих уровней через потоки и кругообороты финансовых ресурсов ни один из уровней не может существовать, а общая финансовая система распадется. Следовательно, чтобы каждая модель (конфигурация) финансовой системы, построенная на любой из обозначенных методологий, могла функционировать, в ней реально должны отражаться финансовые потоки и кругообороты. Поэтому каждую из этих моделей (конфигураций) нужно развертывать в более конкретную методологию (модель) с указанием специфических финансовых потоков и кругооборотов.

Примером «развертывания» финансовой системы на основе методологии взаимодействия секторов является балансовая система Дж. К. Ван Хорна (рис. 3)¹.

Дж. К. Ван Хорн отмечает, что аналитическая и информационная статистика Федеральной резервной системы США позволяет строить развернутую секторную финансовую систему и составлять *матрицу движения средств* в экономике. Анализируя направленность потоков в модели Дж. К. Ван Хорна, можно выявить сектора «доноры» и сектора «реципиенты», а

¹ См.: Ванн Хорн Дж. К. Основы управления финансами: пер.с англ. / Гл. ред. Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1997. С. 40.

также роль «посредников» – финансовых институтов. Матрица движения средств Дж. К. Ван Хорна показывает количественные значения финансовых потоков, финансовых активов и финансовых обязательств. Это следовало бы определять и в российской финансовой системе.

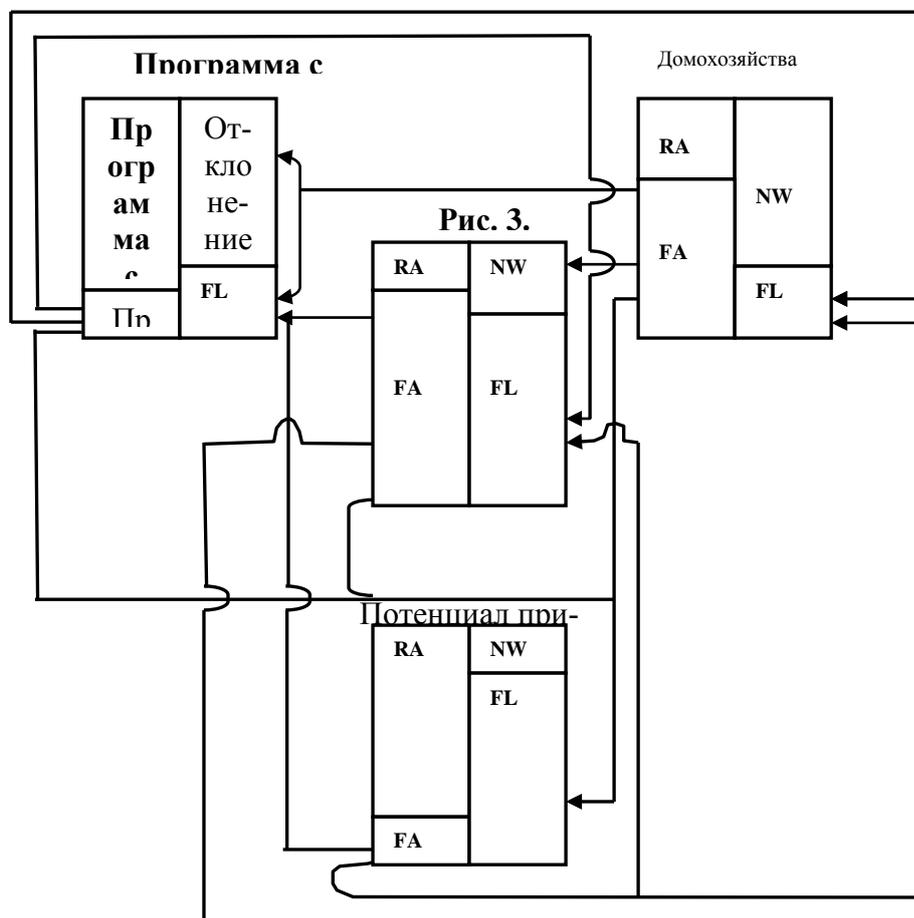


Рис. 3. Взаимодействие финансов секторов (модель Дж. К. Ван Хорна)

где NW – собственный капитал;

RA – реальные активы;

FA – финансовые активы;

FL – финансовые обязательства.

Раскрытие механизма взаимодействия секторов в российской финансовой системе является методологическим решением вопросов регулирования, распределения, использования и наращивания *финансового потенциала каждого сектора и совокупного финансового потенциала всей финансовой системы страны* (рис. 4). В соответствии с методикой международной системы национальных счетов в России СНС строится в основном с учетом ре-

комендаций международных организаций, разрабатывающих соответствующие проблемы, при этом результаты расчетов, как правило, проходят международную экспертизу в МВФ, ОЭСР, Мировом банке.

Для секторной методологии формирования финансовой системы и оценки её финансового потенциала определяющее значение имеет выделение пяти секторов. Их характеристика в аспекте институциональных единиц счетов, на основе которых определяются потоки материальных ресурсов (счетов товаров и услуг; счет производства) и потоки доходов (счет образования первичных доходов; счет распределения первичных доходов; счет вторичного распределения доходов; счет использования доходов; счет операций с капиталом)¹. Согласно методологическим положениям федеральной государственной статистики выделяется пять секторов институциональных единиц². Институциональными единицами могут быть юридические и физические лица (или их группы) в виде домашних хозяйств. В СНС применяется группировка экономических единиц по секторам. Сектор представляет собой совокупность институциональных единиц (то есть хозяйствующих субъектов), имеющих сходные цели, однородные с точки зрения выполняемых функций и источников финансирования, что обуславливает их сходное экономическое поведение.

Выделяют следующие сектора национальной экономики: нефинансовые предприятия; финансовые учреждения; государственные учреждения; некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства; сами домашние хозяйства. Для отражения взаимосвязей с другими странами образуется условный сектор «остальной мир», объединяющий все институциональные единицы-нерезиденты в той части, в которой они взаимодействуют с резидентами национальной экономики. Институциональная единица считается резидентом в экономике страны, если она имеет на её территории центр экономического интереса, занимается или собирается заниматься какими-

¹ См.: Методологические положения по статистике. Вып. 1. Госкомстат России. – М., 1996. С. 159-160.

² Институциональными единицами являются хозяйствующие субъекты, которые могут от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами.

либо видами экономической деятельности или операциями в течение длительного периода времени, обычно приравняемого к одному году.

Финансовый потенциал системы является одним из существенных её признаков и одним из главных приоритетов регулирования и модернизации финансовой системы. *Финансовый потенциал конкретного сектора и всей национальной экономики выражает аккумулированную финансовую (реальную или максимально возможную) способность сектора и национальной экономики в целом к расширенному воспроизводству материально-технической базы, инновационности, интеллектуального капитала (или обеспечения воспроизводственных условий для этого капитала, если речь идет о социальной сфере госсектора, секторе домашних хозяйств и секторе некоммерческих организаций (пятый сектор)).* Данное стратегическое определение финансового потенциала в системе национальных счетов напрямую не может быть выражено. Оно конкретизируется *понятиями доходов и их разновидностей*, поскольку, например, начисленная амортизация, образующая часть финансового потенциала, не является доходом, но в то же время выступает значительным (а в некоторых странах, главным) источником *фонда накопления*.

Считаем, что в конкретном аспекте финансовым потенциалом сектора и всей национальной экономики является валовая добавленная стоимость, (за вычетом фонда оплаты труда наемных работников), которая (ДС) исчисляется как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением (оборотного капитала)¹. Остаётся решить проблему оценки всех элементов валовой добавленной стоимости, величины фонда оплаты наемного труда, с учетом «теневых выплат», и промежуточного потребления.

В практике государственной статистики оценка потенциала осуществляется в рыночных (полных) ценах, включая чистые налоги на продукты и

¹ Содержание заработной платы как нефинансового ресурса является двойственным. В секторе коммерческих организаций она не входит в состав финансовых ресурсов, отражается как затрата. Однако расходы на зарплату и социальные отчисления существенно влияют на платежеспособность и финансовое состояние предприятий. В секторе домашних хозяйств исключение заработной платы из финансового потенциала было бы, как мы считаем, неправильным. Для госсектора заработная плата является финансовым источником налогов на доходы физических лиц, имущественного и других налогов и обязательных платежей.

импорт (т.е. фактически уплачиваемые в бюджетную систему, а не начисленные). При расчете финансовых потенциалов следует не учитывать (вычитать) только «чистую» оплату труда наемных работников (заработную плату), а социальные страховые платежи *относить к элементам финансового потенциала*, как своеобразному специфическому *социальному налогу*, подвергнувшемуся в настоящее время коренной реформе.

Измерение финансового потенциала секторов национальной экономики в целом сталкивается с проблемой инфляции. Поэтому используются индикаторы, как в текущих ценах, так и в постоянных ценах для сравнения и выяснения динамики. Финансовый потенциал обладает сложным механизмом и внутренней структурой, которые отражают стадийность его производства, распределения, перераспределения и использования на потребление, накопление и сбережения потоками материальных и денежных ресурсов. Поэтому возникают категории первичного (произведенного) финансового потенциала конкретного сектора и конечного потенциала этого сектора.

Для моделирования процессов движения финансовых потоков между секторами национальной экономики следует применять «шахматный баланс». Он широко применялся на предприятиях в советский период. Идея баланса для отражения взаимодействия финансов секторов воспроизведена А.И.Архиповым¹. Ниже приводится модернизированная автором статьи матрица баланса первичного и конечного (после перераспределения) финансовых потенциалов секторов национальной финансовой системы. Однако без отражения реальных потоков, что является перспективной задачей исследования и обработки большого массива статистической информации, решение которой вполне по силам, как представляется, Федеральной службе государственной статистики РФ (табл. 1).

Эта задача в принципиальном отношении, например, давно решена в Германии.

Немецкий Федеральный банк (Deutsche Bundesbank) представляет фи-

¹ См.: Финансы. Под ред. А.И. Архипова, И.А. Погосова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. С. 20.

нансовую систему Германии по методологии синтеза секторов, институтов и потоков (рис. 4). Представленная модель финансовой системы по состоянию на 1995 год, которая после объединения Германии и перехода к евро модернизировалась, характеризуется рядом принципиальных и примечательных особенностей, которые имеют место и в современных условиях. Во-первых, в германской финансовой системе отражено взаимодействие двух главных секторов: нефинансового сектора (по нашей терминологии, «реального сектора») и собственно самой (в ограничительной трактовке) финансовой системы Германии, которую образуют кредитные институты (банки), рынки ценных бумаг, инвестиционные фонды, строительно-сберегательные кассы, страховые компании и т.д.

Таблица 1 - **Взаимодействие финансовых потенциалов секторов национальной финансовой системы**

<i>Ресурсы конечного потенциала секторов</i>	<i>Сектора-получатели финансовых ресурсов</i>					<i>Итого распределенный потенциал</i>
	<i>Нефинансовые организации</i>	<i>Финансовый сектор</i>	<i>Государственный сектор</i>	<i>Домашние хозяйства</i>	<i>Некоммерческие организации</i>	
<i>Использование первичного потенциала секторов</i>						
Нефинансовые организации						
Финансовый сектор						
Госсектор						
Домашние хоз-ва						
Некоммерческие организации						
<i>Итого конечный потенциал</i>						БАЛАНС

Во-вторых, отличительной особенностью финансовой системы Германии является управление финансовыми потоками, как главной функцией финансовой системы. Поэтому последняя выступает как посреднический механизм формирования, перераспределения и наращивания финансовых потоков и потенциалов, что видно по количественным потенциалам входящих в финансовые институты (звенья) финансовых потоков и потенциалам выходящих потоков, направляемых в нефинансовый сектор (реальный сектор).

В-третьих, весьма важно, что финансовая система Германии определя-

ет количественные параметры и финансовых фондов, и финансовых потоков, без чего не может быть управления финансами страны в реальном времени.

В-четвертых, нельзя не отметить особенную направленность финансовых потоков в германской модели «сверху вниз», причем от реального сектора (его свободные денежные ресурсы) к этому же реальному сектору (рождение его обязательств перед другими секторами, а также и перед организациями самого реального сектора).



* Упрощенная схема; вклады по состоянию на конец 1994 года, включая финансовые связи с другими странами

Рис. 4. Диаграмма финансовой системы Германии¹

Следовательно, общая методология финансовой системы Германии ориентирует её на обеспечение экономического развития реального сектора, как главного из секторов функционирования финансовой системы.

¹ Денежная политика Федерального банка. – Немецкий Федеральный Банк, 1995. С. 47.

Наличие целевой ориентации финансовой системы является главной инновационной особенностью немецкой методологии, которой не имеется во всех рассмотренных выше методологических подходах (блочном, секторном, звеньевом, уровневом, институциональном). Это свойство общей целевой ориентации необходимо внедрить в российскую финансовую систему.

Итак, рассмотрение типов методологий формирования и регулирования финансовой системы показывает общие направления её модернизации в Российской Федерации в посткризисном периоде: 1) придание ей целевой ориентации; 2) выдвигание на передний план задачи управления финансовыми потоками, а не только фондами денежных ресурсов, само понятие которых носит «виртуальный» характер, поскольку фонды существуют лишь нормативно как счетная величина, как оператор пропорций, регулятор общего потенциала финансовой системы и потенциалов её секторов (звеньев); 3) для определения эффективности финансовой системы.

И целевая ориентация (инновационность, развитие реального сектора, а не виртуальная капитализация фондового рынка), и эффективность финансовой системы достигается управлением финансовыми потоками в реальном времени.

Поэтому именно синтезированная методология финансовой системы, отражающая единство функционирования финансовых институтов, секторов и звеньев на основе регулирования финансовых потоков и кругооборотов позволяет успешно решать проблемы её модернизации в общем направлении посткризисного инновационного развития российской экономики.

Методология финансовой системы, наиболее адаптированная к механизму её регулирования, имеет определяющее значение для обеспечения эффективности финансовой системы.

Финансовая система страны функционирует и развивается вместе с общей экономической системой, регулируя её и находясь вместе с тем в зависимости от всей национальной экономики, не только денежных, но и ма-

териально-вещественных процессов простого и расширенного воспроизводства национального капитала и валового общественного продукта. Национальная финансовая система в своем социально ориентированном функционировании и эволюционном развитии обеспечивает условия эффективного использования национального богатства страны в интересах всего общества, а не только олигархических структур.

В одной из наших работ рассматривался вопрос об эффективности финансовой политики в связке с настройкой финансовой системы, как средства и механизма обеспечения эффективности, экономической политики¹. Признавая взаимосвязанность и посреднический характер финансовой системы в обеспечении эффективности и ориентации финансовой политики и всего общественного воспроизводства, следует различать эффективность финансовой системы и эффективность финансовой политики.

Финансовая система является не только механизмом и сферой реализации финансово-экономической политики, но она одновременно есть и механизм простого и расширенного воспроизводства, механизм формирования во взаимодействии с ценообразованием фондов возмещения, потребления и накопления, т.е. имеет объективное воспроизводственное содержание и объективные функции в реальном воспроизводственном процессе. Отсюда и общее различие между эффективностью финансовой системы и эффективностью финансово-экономической политики, содержание которой в целом ориентируется и зависит от деятельности государства.

Методологически эффективность финансовой системы, по нашему мнению, следует обосновывать её функциями. Обладая всеми функциями категории финансов (фондообразующая, распределительная, регулирующая,

¹ «Критерием эффективности финансовой политики должна стать степень реализации целей и задач, обозначенных в президентском послании Федеральному собранию РФ... Эти цели преломляются в системе настройки финансовых инструментов, направленности и росте потенциала бюджетных потоков, возрастающем использовании ресурсов страны в решении задач развития социально-трудовой сферы. Социальные критерии эффективности финансовой политики так же приоритетны, как и обеспечение эффективного баланса финансовых потоков от сферы производства товаров и услуг к бюджетной системе и от бюджетной системы к отраслям национальной экономики (возврат части ресурсов на восстановление и развитие доходобразующих отраслей). Бюджетная система – это посреднический механизм, обеспечивающий интересы развития производственно-трудовой сферы, и сектора домашних хозяйств (населения)». // Любимцев Ю.И. Необходимость изменения ориентиров финансовой политики. // Экономист. - 2004. - № 1 – С. 63.

социальная, стимулирующая, контрольная), финансовая система приоритетно функционально направлена на аккумуляцию финансовых ресурсов (фондообразующая функция), распределение и регулирование денежных фондов и потоков. Социальность и инновационность финансовой системы является её главной целевой ориентацией, но она обеспечивается указанными выше функциями. *Эффективность финансовой системы характеризуется её способностью формировать максимальный финансовый потенциал (фондообразование) и обеспечивать его воспроизводство, регулирование и использование в соответствии с достижением максимума социального и инновационно-инвестиционного эффекта в течение длительной экономической траектории.* В нашем определении эффективности финансовой системы интегрированы три критерия (три максимума): максимум ресурсов (средств) и максимум достижения целей (социальный и воспроизводственный эффект нового инновационного содержания).

В формализованном виде эффективность финансовой системы предлагается выразить как

$$\mathcal{E}_{\text{фс}} = \max \Phi_{\text{п}} \iff \max \left\{ \begin{array}{l} C_{\text{э}} \\ I_{\text{э}} \end{array} \right. ,$$

где: $\mathcal{E}_{\text{фс}}$ – объективность финансовой системы;

$\Phi_{\text{п}}$ – финансовый потенциал системы;

$C_{\text{э}}$ - социальная эффективность финансовой системы;

$I_{\text{э}}$ – инвестиционная эффективность финансовой системы.

Раскрытие теоретического содержания и количественного выражения всех категорий ($\Phi_{\text{п}}$, $C_{\text{э}}$, $I_{\text{э}}$) и их взаимосвязи нуждаются в специальных и коллективных исследованиях. Автор определяет здесь общий методологический подход к постановке и решению проблемы эффективности финансовой системы, который является, по нашему мнению, основанием для дальнейшего исследования проблематики методологии формирования, модернизации и регулирования финансовой системы, как в кризисной фазе, так и в длительной посткризисной эволюционной траектории.

II. МОДЕРНИЗАЦИЯ БЮДЖЕТОВ И ОТРАСЛЕЙ

П.Е. Мысин,
депутат Законодательной Думы
Хабаровского края

Модернизация формирования региональных бюджетов

Раскрыта проблематика модернизации процессов формирования бюджетов субъектов Российской Федерации. Представлена авторская позиция по вопросам содержания и строения бюджетов регионов, развития функций бюджетного федерализма. Обоснована категория «модернизация бюджетов» субъектов федерации относительно её объективного и институционального содержания. Рассмотрены также основные новации в нормативно-законодательном их регулировании.

Ключевые слова: модернизация формирования бюджетов, региональный бюджет, бюджет субъекта федерации, консолидированный бюджет, процесс формирования бюджетов, бюджетно-налоговые инновации, межбюджетные отношения, система бюджетов регионов, институциональный механизм управления бюджетами.

Модернизация формирования региональных бюджетов является комплексным процессом совершенствования формирования ресурсной базы бюджетов регионов, и соответственно, направлений, структуры и механизмов бюджетных расходов. Она охватывает весь процесс формирования и использования бюджетного потенциала конкретного региона и всей системы бюджетов субъектов Российской Федерации. При рассмотрении проблемы модернизации бюджетов субъектов страны следует решать вопросы понимания (трактовки) их бюджетов, поскольку в Бюджетном кодексе РФ (БК РФ) имеется их неоднозначное определение.

В статье 14 Бюджетного кодекса РФ бюджет субъекта федерации отождествляется с понятием «региональный бюджет». Однако его смысловое содержание не соответствует понятию «бюджет региона» (которого нет в БК РФ). В данной статье вместо понятия «бюджет региона» используется понятие «консолидированный бюджет субъекта федерации», который представляет собой «бюджет субъекта Российской Федерации и свод бюджетов муниципальных образований, входящих в состав субъекта федерации (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами)».

Бюджетный кодекс РФ определяет бюджет субъекта федерации двоя-

ко:

- как «верхний бюджет», т.е. областной, краевой, республиканский бюджет;

- как консолидированный бюджет, включающий «нижний» этаж бюджетов субъекта федерации, т.е. бюджеты муниципальных образований.

В данной работе, если это специально не оговаривается, под бюджетом субъекта федерации понимается общий бюджет, т.е. консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации. Соответственно, проблематика модернизации формирования бюджета субъекта федерации охватывает весь консолидированный бюджет данного субъекта, а в конкретизации речь может идти отдельно о «верхнем бюджете» или о муниципальных бюджетах. В отношении этих бюджетов проявляются более конкретные аспекты модернизации, особенно если речь идет о модернизации формирования бюджетов муниципальных образований.

Определяя общий методологический подход к модернизации формирования бюджетов субъектов федерации, считаем необходимым выделить главные проблемы: модернизацию собственно «бюджетов» как финансовой категории в их качественном и количественном выражении; модернизацию именно самого процесса формирования бюджета как деятельности финансовых институтов.

Формирование бюджетов субъектов федерации выражает взаимодействие объективного содержания «бюджетов регионов» как финансовой категории и регулирующего, институционального начала, исходящего от государства, его характера и типа, его функций и осуществляемой им социально-экономической политики.

Представляется, что модернизация процесса формирования бюджетов регионов предполагает: 1. Модернизацию, которая должна охватить «объективный блок», т.е. субфедеральные бюджеты. Это значит: а) увеличение их финансового потенциала; б) преобразование их структуры посредством возрастания роли инновационно-инвестиционных статей и более эффективного

использования бюджетных ресурсов социального назначения; в) отражение в бюджетах регионов поступлений не только от традиционных («старых») источников и налогоплательщиков, а от инновационной деятельности. 2. Модернизацию, которая должна распространяться на блок «институциональный механизм управления бюджетами регионов», включая нормативно-законодательную базу. 3. Модернизацию, которая осуществляется не сама по себе, а путем осуществления реальной политики и мер по совершенствованию бюджетной системы субъекта федерации. 4. Модернизацию, при которой формирование бюджетов регионов призвано базироваться на соответствующих концепции и стратегии, а не быть стихийным, несистемным.

Активным фактором модернизации региональных бюджетов выступает блок «институциональный механизм управления бюджетами регионов».

Теоретической основой управления формированием региональных бюджетов является концепция бюджетно-налогового федерализма. Общая проблематика этой категории глубоко раскрыта в ряде произведений¹.

Применение общих положений теории бюджетно-налогового федерализма к решению проблемы модернизации формирования бюджетов субъектов федерации обеспечивается их конкретизацией и развитием в более специальной и определенной плоскости. При этом совершенствование межбюджетных отношений выступает общим механизмом и средой, посредством которых осуществляются на деле модернизация бюджетов субъектов федерации, инициируемая федеральным центром.

Общая методология совершенствования межбюджетных отношений в Российской Федерации обозначает следующие аспекты: уяснение сущности

¹ См.: Ларина С.Е. Местные бюджеты в условиях реализации муниципальной реформы. - М.: Изд-во РАГС, 2008; Ржевская Т.Г. Финансовая система и пропорциональность российского бюджета. - М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008; Стародубовская И.В. Бюджетирование, ориентированное на результат на региональном и муниципальном уровнях: подходы и рекомендации. - М.: ИЭПП, 2008; Афанасьев М., Кривоногов И. Модернизация государственных финансов. 2-е изд. - М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2007; Лавров А.М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами. - М.: КомКнига, 2005; Христенко В.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы. - М.: Дело, 2002; Федеральный бюджет и регионы: Структура финансовых потоков. / Институт «Восток-Запад». - М. МАКС Пресс, 2001; Вопросы бюджетно-налогового федерализма в России и США. Материалы российско-американских семинаров. / Составители: Ю.И. Любимцев, Ш.Б. Мадд. - М.: АМР США; Ред. ж. «Финансы», 1996; Россия и проблемы бюджетно-налогового федерализма. / Под общей ред. Кристин Валих. - М.: Всемирный банк, 1993 и др.

межбюджетных отношений и бюджетного федерализма; учет общих российских особенностей; восприятие реальностей этапа экономического развития страны и перспектив; определение целей и задач межбюджетных отношений, а также направлений их совершенствования как системы.

Представляется, что в Бюджетном кодексе РФ формулировка понятия "межбюджетные отношения" не раскрывает их социально-экономического содержания; они определяются как взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса (Ст. 6 БК РФ).

При таком понимании межбюджетных отношений основные проблемы их совершенствования (модернизации) видятся в упорядочении и разграничении бюджетных полномочий органов власти (правовой аспект) и соответственно в сфере распределения бюджетных и налоговых полномочий.

Более глубокая трактовка межбюджетных отношений заключается в их понимании как системно организованных потоков и связей между субъектами межбюджетных отношений по формированию, распределению и использованию бюджетных фондов и трансфертов. В этом случае, во-первых, в систему субъектов межбюджетных отношений вовлекаются члены общества (физические лица) - получатели трансфертов (бюджетных благ); во-вторых, большое значение приобретает проблема финансовых кругооборотов (их направленность, организация, регулирование, устойчивость, воспроизводимость); в-третьих, становится первостепенной проблема потенциалов бюджетных фондов, формируемых и распределяемых посредством системы межбюджетных отношений. Органы власти (федеральные, региональные и местные) при правильной трактовке межбюджетных отношений выступают лишь как посредники между государством и членами общества (физическими лицами, гражданами) по финансовому (бюджетному) обеспечению предоставления социальных (общественных) благ в соответствии с установленными нормами и стандартами, а также возможностями государства (регионов).

Развитая выше трактовка межбюджетных отношений как механизма модернизации бюджетов субъектов федерации выявляет его социальную составляющую и социальную направленность. Формирование политики модернизации бюджетов регионов требует учета российских особенностей межбюджетных отношений, российской модели бюджетного федерализма.

Учет отечественных особенностей и условий в политике межбюджетных отношений необходим для формирования специфической национальной системы и механизмов межбюджетных отношений, соответствующих конкретному этапу социально-экономического развития. Это - не самоцель, а необходимость и потребность, вызванная самой жизнью. Учет общих российских особенностей и условий модернизации бюджетов позволяет снять налет формализма и абстрактности в формировании и регулировании межбюджетных связей, вскрыть реальные, а не мнимые проблемы. Например, постановка и решение задач законодательного закрепления распределения доходов и разграничения расходов между уровнями бюджетной системы, расходных полномочий органов власти и управления, достижения бюджетной самостоятельности регионов, снижения дотационности региональных и местных бюджетов, сокращения числа так называемых регионов-реципиентов, преодоление «встречных потоков», - все эти проблемы должны рассматриваться и решаться с учетом российских особенностей и российских реалий, а не исходя из абстрактных целей достижения вертикальной и горизонтальной сбалансированности бюджетов субъектов федерации и бюджетов органов местного самоуправления.

К наиболее существенным и значимым, постоянно проявляющимся особенностям и реалиям российского бюджетного федерализма и всей совокупности межбюджетных отношений (т.е включая и местный уровень) относятся:

- наличие большой совокупности субъектов межбюджетных отношений как на субфедеральном (региональном), так и местном уровнях;

- существенная дифференциация экономических потенциалов и соответственно бюджетно-налоговых потенциалов (как в объемном выражении, так и удельном, т.е. на душу населения) регионов;
- ограниченная способность большинства субъектов федерации и органов местного самоуправления к обеспечению бюджетной самодостаточности (это понятие требует специального анализа);
- отсутствие горизонтальных договорных механизмов бюджетного выравнивания между субъектами отношений и даже какого-либо отечественного исторического опыта в этой области;
- существенная дифференциация уровня первичных (в сфере трудовой занятости) реальных доходов населения в региональном аспекте и отсутствие развитых рыночных механизмов, обеспечивающих сглаживание территориальных различий в уровне жизни населения различных территорий;
- острая социальная дифференциация в доходах и имущественном положении населения, что определяет развитие функции сглаживания социальных перекосов политикой бюджетного федерализма и бюджетной децентрализации.

Особенности и реалии (условия, в которых функционируют бюджеты всех уровней) должны найти соответствующее отражение в методологии построения межбюджетных связей и конкретных решениях имеющихся проблем модернизации и бюджетов регионов.

Так, наличие большой совокупности субъектов межбюджетных отношений определяет необходимость установления бюджетных взаимосвязей федерального бюджета не только с каждым отдельным бюджетом субъекта федерации, но и с их совокупностью, которая должна приобрести свойства системы, поддающейся именно системному регулированию сверху. При этом не реалистичны и опасны рекомендации преодолевать множественность субъектов бюджетных отношений путем их укрупнения или так называемой «оптимизации», ведущих к уходу реальных проблем в тень, т.е. к их спрятыванию за благополучными регионами и муниципалитетами.

Следовательно, необходимо развивать бюджетно-налоговые технологии и активизировать политику поддержки регионов с недостаточно развитым потенциалом (в т. ч. и депрессивных регионов), а не сводить основную проблему бюджетного федерализма к вопросу сбалансирования расходных и доходных полномочий субъектов федерации и органов местного самоуправления (вертикальная сбалансированность), поскольку на этом пути нельзя преодолеть существенную бюджетно-налоговую дифференциацию. Формулировки целей модернизации межбюджетных отношений должны отражать сущность, функции и возможности системы бюджетного федерализма. Поэтому, например, вызывает сомнение постановка перед этой системой в качестве главной цели обеспечение устойчивого экономического роста, поскольку это требование относится ко всей экономической политике и прежде всего к деятельности в сфере производства, бизнеса. Необходимо увязывать целеположение в политике межбюджетных отношений с реальными возможностями и конкретным этапом социально-экономического развития страны. Очевидно, что в перспективе ближайших 10 лет в Российской Федерации невозможно обеспечить равный доступ населения к общественным (бюджетным) услугам и социальным гарантиям на территории всей страны. В качестве сценарного варианта формулировки целей и задач межбюджетных отношений на период ближайших 5-10 лет можно было бы предложить: 1) обеспечение политикой бюджетного выравнивания решения проблемы подтягивания во всех регионах уровня денежных доходов малообеспеченных групп населения к повышающейся величине регионального прожиточного минимума; 2) сокращение разрыва в уровнях развития производственной и социальной инфраструктуры регионов; 3) создание в структуре межбюджетных отношений подсистемы адресных стимулирующих трудовую и образовательную активность населения форм предоставления бюджетных грантов (пособий) в увязке с целями социально-экономической политики развития экономических потенциалов регионов.

Объединяющими, консолидирующими позициями и направлениями в со-

вершенствовании межбюджетных отношений в Российской Федерации могут быть следующие:

- обеспечение преемственности и направленности в процессе совершенствования методологии и методики межбюджетных отношений и финансовой помощи, в том числе и при распределении федерального фонда финансовой поддержки субъектов федерации, усиление и поддержание тенденций стабилизации системы межбюджетных отношений на основе достаточно сбалансированных и приемлемых как для федерального центра, так и субъектов федерации методических решений;

- усиление аспекта присутствия в межбюджетных отношениях *конечного получателя* бюджетных ресурсов, формируемых и направляемых механизмом межбюджетных связей, физических лиц и бюджетных учреждений социально-трудовой сферы, нуждающихся в соответствующей финансовой поддержке государства (всех трех уровней бюджетной системы); в связи с этим, наряду с такими инструментами, как трансферты, субвенции и дотации регионам в межбюджетных связях все большее значение должна играть совокупность целевых, адресных *потоков* (личных и семейных пособий и дотаций), а также политика учета дифференциации социальных слоев населения и территориальных различий прожиточного минимума и реальных душевных доходов населения;

- диверсификация системы взаимосвязей федерального бюджета с бюджетами других уровней и конкретными слоями, группами населения и регионами; повышение роли инструментов и методов активного воздействия на субъекты федерации и органы самоуправления в направлении развития и укрепления их собственной доходной базы и склонности к инвестициям в региональную экономику, производственную и социальную инфраструктуру;

- развитие *всех признаков* и свойств системности межбюджетных отношений на основе укрепления функций и потенциала *сильного* федерального бюджета и системной структуризации взаимосвязанной совокупности региональных бюджетно-налоговых потенциалов, объединенных общей налоговой базой и рыночной инфраструктурой, включая денежную и банковскую системы.

Если иметь в виду современное состояние бюджетной системы, её нормативно-правовой механизм, то в нем прослеживаются не только процессы *индикативного регулирования*, но и процессы *директивного регулирования*, т.е. проявление не только *взаимодействия* бюджетов, но и *бюджетной властной вертикали*. Такой вывод обосновывается прежде всего тем, что бюджетные и налоговые отношения в стране формируются в своей основе и в приоритетном характере федеративным законодательством.

Межбюджетные отношения в научной литературе рассматриваются в основном в аспекте бюджетного регулирования. При этом сама проблема бюджетного регулирования (регулирования бюджетов) нуждается в дальнейшем системном исследовании с учетом фактора динамичности, взаимодействия объективных и субъективных условий. Теоретической основой анализа межбюджетных отношений являются научные положения в функциях финансов, в отношении которых продолжается длительная дискуссия.

Регулирование бюджетов предстает как сложный, многогранный процесс. Научное понимание регулирования бюджетов раскрывается по-разному. Большинство авторов исходит из широкой трактовки проблемы бюджетного регулирования. Так, В.Б. Христенко пишет: «Сложившаяся в 90-е гг. система межбюджетных отношений в России не обеспечивала должной ответственности субнациональных властей за свою платежеспособность, эффективное управление финансами, соблюдение федерального законодательства. В значительной мере это объяснялось крайне высокой степенью централизации формализованных межбюджетных отношений, что приводило к недооценке политики федерального регулирования управления бюджетными финансами на региональном уровне, в частности, в сфере управления региональными (муниципальными) заимствованиями и долгом. В конце 1990-х – начале 2000-х гг. роль федерального центра в регулировании субнациональных бюджетов существенно возросла»¹. В проблеме регулирования

¹ Христенко В.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы. – М.: Дело, 2002. С. 109.

переплетаются вопросы централизации и децентрализации бюджетов, политики управления субфедеральными и местными бюджетами, регулирования заимствований и долга на территориальном уровне, разграничения расходных полномочий и обязательств между властями разных уровней, механизм передачи полномочий от одного уровня к другому и соответственно их финансово-бюджетное обеспечение.

В. П. Горегляд проблему регулирования бюджетов рассматривает в связи с регулирующей функцией финансов и механизмом финансового обеспечения ресурсами функций государства. «Финансовое обеспечение и финансовое регулирование – это по-существу две стороны единого процесса перераспределительных отношений, обеспечивающих реальный баланс интересов и конечных целей всех участников воспроизводственного процесса (потребителей, производителей и государства)»¹. Конкретизируя содержание регулирующей функции финансов, автор продолжает: «содержание функции финансового регулирования бюджета характеризуется процессами распределения и перераспределения финансовых ресурсов не только между различными уровнями государственной власти, но и между разными участниками общественного воспроизводства. Это обусловлено тем, что в отношении с бюджетом вступают почти все участники общественного производства»².

В энциклопедическом научном издании *бюджетное регулирование* определяется как «распределение *регулирующих доходов* и перераспределение средств (дотаций, трансфертов и т.п.) между бюджетами разных уровней при недостаточности *налогового потенциала* на соответствующих территориях. По-существу это – межбюджетное регулирование, осуществляемое вышестоящими органами государственной власти в целях выравнивания доходов бюджетов территориальных образований, отстающих по объективным причинам в своем социально-экономическом развитии»³.

Отмечая в целом обоснованность данного определения, следует, одна-

¹ Горегляд В.П. Бюджет как финансовый регулятор экономического развития. – М.: Экономика, 2002. С. 99.

² Там же. С. 108.

³ Финансово-кредитный энциклопедический словарь. / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. С. 134.

ко, указать на некоторые неточности. Во-первых, *распределение* регулирующих доходов тавтологично, поскольку само понятие «регулирующие доходы» уже включает в себя процессы распределения и перераспределения. Во-вторых, «регулирующие доходы» используются не только в целях выравнивания доходов отстающих регионов, а вообще для всех регионов. Все регионы, включая регионы-доноры, не могут сформировать свои бюджеты без части федеральных налогов, которые и относятся (относились) к регулирующим налогам¹. В-третьих, использование регулирующих доходов (т.е. части федеральных налогов) необходимо не только для бюджетного выравнивания, но и для *формирования* бюджетов субъектов федерации. Следовательно, регулирующие налоги выполняли не одну, а ряд функций финансов, из которых базовой является функция формирования денежных (бюджетных) фондов.

Финансово-экономическое содержание бюджетного регулирования весьма динамично, отражает изменения в построении бюджетной системы и бюджетного устройства, бюджетного законодательства.

Рассмотрение содержательных аспектов финансового и бюджетного регулирования позволяет сделать ряд важных научно-теоретических выводов применительно к более конкретному аспекту – модернизации регулирования территориальных бюджетов.

Во-первых, в модернизации регулировании территориальных бюджетов следует выделять объективное содержание, а именно регулирование бюджетных потоков, процессов формирования и движения фондов бюджетных ресурсов. *Во-вторых*, регулирование бюджетов на региональном и муниципальном уровнях обеспечивается специфическим *механизмом* регулирования, включающим в себя институциональные учреждения и институциональные отношения, связи, инструменты, бюджетные технологии, правовой механизм. *В-третьих*, в модернизации регулирования бюджетов необходи-

¹ В Бюджетном кодексе РФ в связи с изменением определения собственных доходов субъектов РФ понятие «регулирующие налоги» с 2004 года не применяется.

мо определять общую целевую составляющую, на основе которой может методологически решаться вопрос об эффективности регулирования бюджетов и всех межбюджетных отношений. В-четвертых, в объективном содержании функции бюджетного регулирования проявляется две стороны и две функции бюджетных отношений: распределительная и фондообразующая.

Таким образом, с помощью межбюджетных отношений осуществляется регулируемое финансовое обращение между структурами самого государства. При этом государство предстает не только как единое целое, но и в своей сложной структуре (системой субъектов государства). Межбюджетные отношения выступают как система финансовых связей федерального (центрального) бюджета и совокупности бюджетов более низкого уровня – субъектов федерации, муниципальных образований, оставляя за своими рамками не менее важную сферу – взаимоотношения органов власти с источниками бюджетных средств – налогоплательщиками и конечными их потребителями – получателями бюджетных ресурсов (субъектами конечного присвоения), т.е. юридическими и физическими лицами.

Межбюджетные отношения выполняют функции централизации, распределения и перераспределения бюджетных средств между уровнями государственной власти, а их внешняя сфера выражает общественную предназначенность бюджетных отношений – обслуживание не самого по себе государства как надстройки, а обеспечение функционирования гражданского общества (юридических и физических лиц, институтов местного самоуправления).

Основные функции межбюджетных отношений - фондообразующая и регулирующая – взаимосвязаны и взаимодействуют друг с другом. Регулирование бюджетов позволяет их формировать в соответствии с политикой бюджетного выравнивания и социальными стандартами и нормативами, социальными обязательствами государства и местных органов самоуправления.

Реализация фондообразующей и регулирующей функций межбюджетных отношений осуществляется в процессе *вертикального* и *горизонтального* бюджетного выравнивания (регулирования). Вертикальное выравнивание, точнее *вертикальное бюджетное регулирование* означает максимально возможное достижение сбалансированности суммы расходных обязательств ΣPO_i и суммы доходных возможностей (налоговых и иных полномочий) ΣDP_j субъекта федерации или муниципального образования до момента определения потребности в финансовой помощи из вышестоящего бюджета: $\Sigma PO_i = \Sigma DP_j$ (1), где $i = 1, 2, \dots, n$ - конкретный вид расходных обязательств или доходных (налоговых) полномочий субъекта федерации или муниципального образования. Бюджетное и налоговое законодательство в Российской Федерации определяет как полномочия субъектов федерации (муниципальных образований) в области налоговых отношений, доходов от собственности и предпринимательской деятельности, так и их обязательства по предоставлению конкретному физическому или юридическому лицу в соответствии с законом, нормативно-правовым актом, договором или соглашением соответствующие бюджетные средства или общественные блага и услуги за счет бюджета субъекта федерации (муниципального образования).

В Российской Федерации в силу особенностей национального и бюджетного законодательства и вследствие существенной дифференциации экономических и, соответственно, бюджетно-налоговых потенциалов регионов (и муниципальных образований) вертикальная сбалансированность бюджетов является лишь идеальным выражением принципов бюджетной системы, а в действительности в отношении большинства субъектов федерации имеет место несбалансированность бюджетных расходных обязательств и доходных (налоговых) полномочий и возможностей:

$$\Sigma DP_j < \Sigma PO_i \text{ (2).}$$

Существующие различия между наиболее финансово обеспеченными и наименее обеспеченными субъектами федерации по уровню бюджетных возможностей до межбюджетного выравнивания из федерального бюджета

составляют в разные годы от 30 до 120 раз.

Несмотря на достаточное устойчивое исполнение в последние годы бюджетов регионов дифференциация в уровне бюджетной обеспеченности возрастает. Поэтому возникает необходимость в *горизонтальном* выравнивании (регулировании) бюджетной обеспеченности регионов (табл. 1).

Таблица 1 - Доля населения, проживающего в регионах с разным уровнем бюджетной обеспеченности (в % к общей численности населения России)¹

Уровень бюджетной обеспеченности	2007		2008	
	до выравнивания	после выравнивания	до выравнивания	после выравнивания
Критически низкий (до 60%)	31,4	0,0	35,4	0,0
Низкий (от 60 до 70%)	12,0	32,8	13,6	38,4
Ниже среднего (от 70 до 90%)	16,2	26,8	11,2	21,8
Средний (от 90 до 105 %)	8,7	8,7	12,8	12,8
Выше среднего (от 105 до 150%)	21,2	21,2	16,5	16,5
Высокий (более 150%)	10,5	10,5	10,5	10,5

Посредством горизонтального выравнивания ситуация с бюджетной обеспеченностью в стране существенно меняется в пользу регионов с критически низким, низким и ниже среднего уровня бюджетных доходов на душу населения. Распределение дотаций на выравнивание осуществляется на основе сопоставления налогового потенциала регионов с учетом различий в стоимости предоставления населению бюджетных услуг по территориям. В результате распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов федерации, разница в бюджетной обеспеченности 10 наименее обеспеченных и 10 наиболее обеспеченных регионов в 2008 году сократилась с 13,4 раза до выравнивания до 3,4 раза после выравнивания.

¹ Материалы Министерства финансов Российской Федерации.

С 2008 года распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности осуществляется с учетом фактора стимулирования региональных органов власти к развитию собственной налоговой базы.

В концепции модернизации формирования бюджетов субъектов федерации посредством совершенствования механизма межбюджетных отношений проблемным вопросом являются так называемые «встречные потоки». Весьма широко представлен взгляд, что уменьшение, сокращение встречных потоков позволит резко усилить самостоятельность, ответственность и в целом эффективность функционирования региональных бюджетов.

В официальных документах, теоретических трактовках и обыденном сознании сложился ложный стереотип, что финансово-бюджетные потоки идут "снизу вверх" от бюджетов субъектов федерации к федеральному бюджету. Понятие "встречных финансовых потоков" в указанном выше смысле стало активно применяться *против* формирования необходимых централизованных ресурсов федерального бюджета, как идеологическое обоснование модели бюджетного федерализма, основанной на полностью независимых бюджетах субъектов Российской Федерации, а иногда и в прямом противодействии в проведении федеральной бюджетной и налоговой политики¹. В наиболее опасном для единства государства, единства экономического пространства, финансовой и бюджетной системы страны идеи сжатия "встречных" потоков выступают в моделировании "одноканальных" налоговых систем центра с субъектами федерации, а также в предложениях о создании асимметричной бюджетно-налоговой системы финансовых потоков для так называемых регионов – «доноров». Последние периодически воспроизводятся в предложениях об особых режимах стимулирования регионов "доноров" и особых режимах финансирования ими федеральных расходов на "своей" территории за счет "своих" доходов.

¹ Отсюда были угрозы до введения Бюджетного кодекса РФ блокирования перечисления федеральных налогов, противодействие на территориях казначейскому исполнению бюджетов, требование введения принципа административной ответственности федерального правительства за финансовые обязательства перед регионами, «подвижка» законодательства о федеральном бюджете и федеральных налогах и сборах в совместную компетенцию федерального центра и субъектов федерации в духе статьи 72 Конституции РФ о совместных полномочиях и предметах ведения и т.д.

Неадекватное применение на практике понятий "встречных" финансовых истоков и "своих" доходов субъектов федерации приводит к противоречиям в регулировании межбюджетных связей, может создавать правовые и жизненные коллизии и конфликтные ситуации между различными группами субъектов межбюджетных отношений. Однако системное рассмотрение проблемы встречных потоков приводит к иному их пониманию, а именно к тому, что они между бюджетами субъектов федерации и федеральным бюджетом, за исключением возврата бюджетных ссуд, отсутствуют.

Введение в законодательный оборот понятия "встречных финансовых потоков" и тем более чрезмерно широкая трактовка их размеров и роли противоречат как сути финансовых потоков и кругооборотов, имеющих, как правило, односторонний и безвозвратный характер, так и сути налоговых отношений центра и территорий.

При обосновании ложных «встречных потоков» взаимодействие федерального бюджета и бюджетов субъекта федерации представляется как отношения между центром и налогоплательщиками–регионами.

На самом деле субъект федерации не является налогоплательщиком. Концепция встречных потоков и трактовка субъекта федерации как налогоплательщика была опровергнута еще в 1998 году Ю.И. Любимцевым.

«В действительности же «встречных финансовых потоков» между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации, - считает Ю.И. Любимцев, - фактически не существует, кроме возврата регионами бюджетных ссуд. Бюджеты субъектов федерации в своей расходной части не имеют каких-либо других статей по перечислению средств в федеральный бюджет, кроме возврата заемных средств у федерального бюджета. Введение в законодательный оборот понятия «встречные потоки» противоречит сущности финансовых потоков и кругооборотов, имеющих, как было раскрыто выше, односторонний и безвозвратный характер. Финансовые трансферты идут из федерального бюджета, а не в федеральный бюджет из бюджетов субъектов федерации, как это представляется регионам-«донорам».

Кроме того, практически все ссуды федерального бюджета регионам ежегодно пролонгируются или же списываются.

Смещение понятий происходит вследствие искаженного представления о регионах (и соответственно - субъектах федерации) как налогоплательщиках...

В соответствии с отечественным и общепринятым за рубежом законодательствами налогоплательщиками являются только *юридические и физические лица*, но не органы власти или территории, в отношении которых иногда действуют меры контрибуции (в старину - обычная дань). Поэтому самозахват или угроза самозахвата федеральных налогов и препятствование деятельности соответствующих федеральных органов должно рассматриваться как одно из государственных преступлений против Российской Федерации»¹.

Следовательно, рассматривать проблему сокращения встречных потоков как одно из направлений модернизации формирования региональных бюджетов, значит идти в неверном направлении, поскольку таких потоков как системного явления нет. Правильная постановка вопроса содержит два аспекта: в аспекте развития бюджетно-налоговой автономии субъектов федерации (муниципальных образований) и в аспекте регулирования бюджетно-налоговой асимметрии.

Бюджетно-налоговая автономия связана с проблемой расширения самостоятельности и ответственности субъектов федерации как регуляторов и институтов, формирующих и использующих ресурсы бюджета региона. Бюджетно-налоговая асимметрия характеризует пропорциональность в распределении налоговой базы между федеральным бюджетом и бюджетами территорий и баланс между поступлениями с территории от юридических и физических лиц налогов и поступлениями в бюджет субъекта федерации различного рода трансфертов из федерального бюджета. Не вдаваясь в подробности обеих проблем (автономии и асимметрии), отметим, что они в целом на данный момент решаются достаточно удовлетворительно в смысле

¹ Любимцев Ю.И. Финансовые кругообороты в системе федеративных отношений. // Федерализм. - 1998. - № 2. - С. 114-115.

формализации (моделирования, системности) межбюджетных отношений. Но это не снимает необходимости дальнейшего улучшения практики межбюджетных связей и расширения возможностей и оптимизации условий относительной автономии и самостоятельности бюджетов субъектов федерации.

В системе российского бюджетного федерализма основная часть бюджетных потоков между уровнями бюджетной системы, как и должно быть в едином государстве, направляется по схеме "сверху вниз" как средства, обеспечивающие *вертикальную и горизонтальную сбалансированность* бюджетной обеспеченности потребностей регионов страны и конкретных бюджетополучателей (физических лиц).

В Российской Федерации существует объективная потребность расширять потенциал межбюджетных связей и усиливать интенсивность бюджетных потоков между центром и регионами. В стране имеется большое разнообразие и неравенство бюджетно-налоговых потенциалов субъектов федерации, реально существует неравенство финансовых возможностей, которые тот или иной субъект федерации может обратить на реализацию своих функций. Поэтому неправильны предложения свертывать межбюджетные связи, толкать к сокращению встречных финансовых потоков центра и территорий, отсекать центр от экономической жизни и регулирования экономических процессов на всей территории страны. Высокая интенсивность бюджетных потоков означает, что между центром и разнообразными регионами, населением и экономическими субъектами идет активный "обмен вещами", они совместно обеспечивают функции государства и жизнедеятельность гражданского общества.

В современных условиях усилился динамизм изменений межбюджетных отношений, что вызвано как объективными потребностями их развития, так и непрерывными изменениями (бюджетно-налоговые новации) бюджетного и налогового законодательства, административной реформой, реформированием органов власти субъектов Российской Федерации и всеобъемлющей реформой местного самоуправления, а в 2008-2010 гг. под воздействием финансового кризиса.

Существенные изменения (новации) в бюджетном и налоговом законодательстве привели к исключению из Бюджетного кодекса Российской Федерации понятия «регулирующие доходы». В соответствии с Федеральным законом от 20.08.2004 г. № 120-ФЗ статья 48 Бюджетного кодекса РФ, в которой предусматривались регулирующие налоговые доходы, утратила силу.

В бюджетное регулирование названный закон внес принципиальные изменения. В соответствии с ним Бюджетный кодекс РФ изменил распределение налоговой базы между уровнями бюджетной системы (вертикальное бюджетное выравнивание). Указанный федеральный закон установил постоянную законодательную основу распределения и направления в бюджеты доходов от федеральных налогов на основе трех методологических решений: федеральные налоги и доходы, целиком и полностью закрепленные только за федеральным бюджетом (НДС; акцизы на табачную продукцию, на автомобили легковые и мотоциклы, по подакцизным товарам и продукции, ввозимым на территорию Российской Федерации; налог на добычу углеводородного сырья (газ горючий природный); налог на добычу полезных ископаемых на континентальном шельфе России, в её экономической зоне; водный налог и др.); федеральные налоги, которые распределяются Бюджетным кодексом РФ (ст. 50,56) в основном между бюджетами двух уровней – федеральным и субъектов федерации - по твердым, постоянным нормативам (ряд акцизов; налог на прибыль организаций; налоги на добычу полезных ископаемых, за исключением газа горючего природного, континентального шельфа и исключительной экономической зоны и др.); третья группа федеральных налогов, которые полностью зачисляются в территориальные бюджеты (походный налог на доходы физических лиц; ряд налогов по специальным налоговым режимам).

Бюджетный кодекс РФ в его новой редакции от 26 апреля 2007 года расширяет полномочия органов власти субъектов федерации в регулировании распределения федеральных и региональных налогов, закрепленных фе-

деральным законодательством за субъектами федерации, между субфедеральными бюджетами и местными бюджетами. Законом субъекта федерации могут быть установлены:

- единые для всех муниципальных районов субъекта федерации и единые для всех его поселений нормативы отчислений в соответствующие бюджеты от отдельных федеральных и (или) региональных налогов и сборов и налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению в бюджет субъекта Российской Федерации;

- нормативы отчислений в бюджеты городских округов от отдельных федеральных и (или) региональных налогов и сборов, налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами, подлежащих зачислению, которые устанавливаются как сумма нормативов, установленных для поселений и муниципальных районов соответствующего субъекта Российской Федерации;

- дифференцированные дополнительные нормативы отчислений в местные бюджеты от федеральных и (или) региональных налогов и сборов, подлежащих зачислению в бюджет субъекта федерации, при этом единые и (или) дополнительные (дифференцированные) нормативы отчислений в местные бюджеты от налога на доходы физических лиц составляют по единой методике не менее 10% налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта федерации от указанного налога.

Законом субъекта Российской Федерации представительные органы муниципальных районов могут быть наделены полномочиями органов государственной власти субъектов федерации по установлению дополнительных нормативов отчислений от налога на доходы физических лиц, подлежащего зачислению в бюджет субъекта страны, в бюджеты поселений, входящих в состав соответствующих муниципальных районов.

Законодательное закрепление налоговой базы за каждым уровнем бюджетной системы по-новому определило модель налогового федерализма в Российской Федерации.

Налоговая реформа, проведенная вне Налогового кодекса РФ, а посредством бюджетного законодательства, реализует, на наш взгляд, существенные идеи *бюджетно-налоговой автономии*.

В Российской Федерации полная бюджетно-налоговая автономия субъектов федерации *невозможна* из-за большой дифференциации бюджетно-налоговых потенциалов, что не позволяет сбалансировать доходы и расходы территорий без федеральных трансфертов и тем более без отчислений от закрепленных федеральных налогов, и *вредна*, поскольку может вести к нарушению единства общероссийского рыночного пространства, создавать преграды в движении капитала, товаров и трудовых ресурсов, формировать почву для сепаратистских настроений.

Бюджетно-налоговая автономия в Российской Федерации является не полной, а *ограниченной* как Бюджетным кодексом РФ, так и Налоговым кодексом РФ. Последний определяет права региональных и местных органов участвовать в установлении региональных и местных налогов в пределах, ограниченных федеральным законодательством. При установлении региональных налогов и местных налогов, которые предусмотрены Налоговым кодексом РФ, региональные и местные органы могут определять в пределах, указанных Налоговым кодексом РФ следующие элементы налогообложения: налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов, а также могут предоставлять налоговые льготы, основания и порядок их применения в рамках полномочий, указанных федеральным законодательством о налогах, в том числе и по налогам со специальным налоговым режимом.

Вместе с тем современные тенденции в развитии межбюджетных отношений отражает как процессы *централизации*, так и *децентрализации* налоговых полномочий и бюджетных обязательств.

Основными направлениями изменений межбюджетных отношений в аспекте взаимодействия тенденций централизации и децентрализации, функций фондообразования и бюджетного регулирования, определенными

новациями в федеральном законодательстве и нормативно-правовом регулировании, будут следующие:

- формирование многообразной и существенно более широкой совокупности межбюджетных трансфертов *на основе группировок* финансово-бюджетных потоков в регионы посредством *дотаций, субсидий, субвенций*, межбюджетных трансфертов *внебюджетным фондам*, бюджетных кредитов, иных межбюджетных трансфертов;

- определение условий предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета и из бюджетов субъектов Российской Федерации с целью усиления их платежеспособности, финансовой устойчивости и повышения эффективности использования бюджетных средств;

- установление связи размеров субсидий регионам и муниципалитетам с их ответственностью за соблюдение бюджетного законодательства, в том числе и параметров бюджетного дефицита, госдолга, просроченной кредиторской задолженности;

- введение механизмов укрепления финансовой самостоятельности регионов на основе стабильности региональных и муниципальных бюджетов, повышения роли единой бюджетной классификации в регулировании бюджетного процесса в субъектах федерации и предоставления органам государственной власти данных субъектов и органам местного самоуправления права самостоятельно детализировать бюджетную классификацию в соответствии со спецификой и потребностями каждого бюджета на региональном и местном уровнях;

- создание новых и совершенствование действующих механизмов инвестиционной финансовой помощи бюджетам субъектов федерации как в рамках федеральных целевых программ (ФЦП), так и в внепрограммной части Федеральной адресной инвестиционной программы; внедрение в систему межбюджетного регулирования и финансирования долгосрочных целевых программ, в которых могут предусматриваться субсидии субъекту феде-

рации и муниципальным образованиям на реализацию долгосрочных целевых программ регионов и местных органов;

- концентрация бюджетных ресурсов, формируемых за счет трансфертов, в основных фондах межбюджетного регулирования (Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации; Федеральный фонд софинансирования расходов; Федеральный фонд компенсаций, Федеральный фонд регионального развития и соответствующих форм (фондов) в регионах, в том числе в региональных фондах финансовой поддержки городских и сельских поселений;

- установление гибких форм взаимодействия вертикального и горизонтального бюджетного сбалансирования, т.е. введение заменяющих дотации дополнительных нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов как для выравнивания бюджетной обеспеченности, так и решения специфических и отраслевых (территориальных) социальных и инвестиционных задач;

- усиление в межбюджетном регулировании и финансировании использования нормативов и уровней бюджетной обеспеченности в расчете на одного жителя конкретного субъекта федерации или муниципалитета и соответственно повышение функционального значения в бюджетном планировании и регулировании категории общественных (федеральных, региональных, муниципальных) благ и услуг в расчете на одного жителя соответствующей территории;

- внедрение в бюджетное планирование, регулирование и управление субфедеральными бюджетами бюджетирования, ориентированного на результаты, как в годовом, так и в среднесрочном периоде; освоение конкретных методик разработки и применения на практике подготовки докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования (ДРОНДы) на уровне субъектов федерации и имеющих у них муниципальных образований; постепенное расширение сферы бюджетирования по региональным муниципальным программам в разрезе регио-

нальных ведомств и отраслей, а также секторов экономики с частичным применением методологии системы национальных счетов;

- систематизация усложненных форм межбюджетных трансфертов, включая четкое соблюдение принципа, согласно которому распределение финансовой помощи должно производиться с учетом уровня бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации;

- внедрение механизмов мониторинга и оценки эффективности реализации полномочий, передаваемых органам государственной власти и органам местного самоуправления, а также повышение ответственности за исполнение делегируемых полномочий; использование рейтинговой оценки результатов работы органов государственной власти и органов местного самоуправления по развитию налоговой базы территорий и росту бюджетно-налогового потенциала;

- применение новых форм финансового контроля и управления бюджетирования по результатам использования независимой экспертизы деятельности органов государственной власти субъектов федерации и органов местного самоуправления;

- реформирование организационно-правовых форм организаций бюджетной сферы, расширение полномочий главных распорядителей, распорядителей бюджетных средств, ответственных лиц на всех уровнях государственного и муниципального образования, изменение систем отчетности, создание систем управления качеством предоставляемых государственных и муниципальных услуг, систем текущего мониторинга и контроля за результатами;

- разработка на региональном и муниципальном уровне правового регулирования, процедур и целевых индикаторов среднесрочного бюджетного планирования, установление взаимосвязей между среднесрочным финансовым планом и программами социально-экономического развития субъекта федерации на перспективу;

- введение практики заключения соглашений субъекта федерации с Министерством финансов РФ по обеспечению приоритетности мероприятий по профилактике неплатежеспособности субъектов федерации и муниципальных образований, выявлению причин и факторов, приводящих к невыполнению расходных обязательств в регионах; создание регламентов функционирования временной финансовой администрации по восстановлению платежеспособности субъекта федерации (муниципального образования).

В целом речь идет о все расширяющемся спектре направлений модернизации бюджетной системы и процесса формирования бюджетов субъектов федерации. Этот «поток» бюджетно-налоговых новаций будет способствовать повышению устойчивости, самостоятельности и эффективности системы региональных бюджетов и их способности обеспечивать инновационно-социальный тип развития региональной экономики России.

Е.В.Боровикова, доктор экономических наук,
доцент кафедры финансов и отраслевой экономики
Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации

Применение программно-целевых методов в управлении бюджетными ресурсами

Рассматриваются программно-целевые методы планирования в субъектах Российской Федерации. В частности, обобщён опыт Владимирской области по разработке и исполнению целевых программ. Выявлены виды реализованных программ, направления и объёмы использования средств, прямые и общие результаты распределения бюджетных средств. Раскрыты особенности методической и нормативной базы антикризисных мероприятий региона. Даются рекомендации по использованию потенциала программно-целевых методов в перспективе, выработке единого руководства по бюджетированию.

Ключевые слова: целевые программы, программно-целевое планирование, бюджет, бюджетный анализ, бюджетные ресурсы, бюджетный процесс, стратегия, тактика, управление.

Возрастание потребности в научно обоснованных концепциях и методах бюджетного планирования на этапе реализации и развития системных реформ государственной службы, управления государственными и муниципальными финансами выступает неотъемлемой тенденцией в российских регионах. Решение задач развития субъектов федерации предполагает использование специального инструментария программно-целевого планирования, соответствующего принципам бюджетирования. Результаты анализа реализации целевых программ и потребности в них следует рассматривать в качестве действенного рычага бюджетной политики, регулирования социально-экономического развития российских территорий. В связи с этим одними из наиболее важных являются вопросы оценки практики бюджетного планирования в субъектах федерации, определения приоритетов развития программно-целевого бюджетирования.

Опыт решения задач повышения эффективности использования бюджетных средств представлен на примере Владимирской области, где применяются программно-целевые методы управления финансами в рамках модели бюджетирования. На территории региона разрабатываются и исполняют-

ся федеральные и областные целевые, а также ведомственные программы¹. Отметим достаточно высокую определенность ожидаемых конечных результатов разрабатываемых программ, комплексное структурирование проблем, решаемых на основе программно-целевого управления. В качестве примера может быть рассмотрена программа «Сохранение и развитие культуры Владимирской области на 2007-2009 годы», наименование разделов которой имеет следующую формулировку:

1. Паспорт Программы.
2. Характеристика проблем, на решение которых направлена Программа.
3. Основные цели и задачи Программы.
4. Ресурсное обеспечение Программы.
5. Механизм реализации и управления Программой.
6. Оценка социально-экономической эффективности Программы.
7. Мероприятия, реализуемые в течение всего периода осуществления программы.

Для проведения оценки социально-экономической эффективности Программы предлагаются количественные индикаторы, позволяющие сформулировать выводы о значении проводимых мероприятий для улучшения условий жизнедеятельности и досуга граждан, сохранения культурного наследия субъекта федерации: доля объектов культурного наследия, находящихся в удовлетворительном состоянии, в общем количестве объектов культурного наследия областного значения; увеличение количества посещений музеев и выставок (в пересчете на 1000 человек населения) по сравнению с предыдущим годом; доля компьютеризированных библиотек в общем количестве общедоступных библиотек области; доля библиотек, создающих электронные каталоги в общем количестве общедоступных библиотек.

Обращаясь к управлению федеральными целевыми программами и подпрограммами, приведем динамику их выполнения (табл. 1).

¹ <http://u-econom.avo.ru>

Таблица 1 – Реализация федеральных целевых программ и подпрограмм во Владимирской области в 2005-2008 гг.¹

Показатели	2005	2006	2007	2008
Количество реализованных федеральных целевых программ	18	17	13	16
Количество реализованных подпрограмм	13	13	12	12

Согласно данным табл. 1, количество реализуемых программ и подпрограмм в течение рассматриваемого периода в целом снижалось. Наибольший рост объемов финансирования наблюдался в 2007 году – 118%. Расходы на программы за весь период составили более 18 млрд. руб., из них: средства федерального бюджета – 5,9 млрд. руб., областного и местного бюджетов – 4,49 и 1,45 млрд. руб., внебюджетных источников – 5,74 млрд. руб. Одновременно происходило увеличение финансирования из местных бюджетов, что свидетельствует о повышении возможностей участия и заинтересованности органов местного самоуправления в управлении социально-экономическим развитием субъекта федерации.

В соответствии с аналитическими показателями комитета по экономической политике Администрации Владимирской области, средства направлялись на строительство и модернизацию объектов ЖКХ и здравоохранения, развитие сельского хозяйства, обеспечение жильем населения, приобретение спортивного инвентаря и оборудования, компьютеров, организацию спортивных мероприятий. Подчеркнем, что главные цели, на достижение которых ориентированы средне- и долгосрочные программы области, соответствуют целям региональной бюджетной и социальной политики: повышение качества жизни населения, укрепление социальной защиты отдельных категорий граждан, создание основ безопасной жизнедеятельности на территории субъекта федерации.

Существенный интерес представляют данные об исполнении целевых программ в период финансового кризиса. В I полугодии 2009 года на осу-

¹ <http://u-econom.avo.ru>

шествление мероприятий федеральных и региональных целевых программ было израсходовано 8,504 млрд. руб., в том числе из федерального бюджета – 1,607 млрд. руб., областного и местного бюджетов – 4,395 и 0,094 млрд. руб., внебюджетных источников – 2,408 млрд. руб. Общее количество исполняемых программ в 2009 году составило 43. Средства из местных бюджетов были направлены на финансирование 10 программ. Такое же количество программ финансируется только из средств бюджетов субъектов федерации, включая программы: «Охрана материнства и детства во Владимирской области на 2007-2010годы»; «Неотложные меры борьбы с туберкулезом во Владимирской области на 2007-2011 годы»; «Программа государственных гарантий оказания населению Владимирской области бесплатной медицинской помощи на 2009 год»; «Русский язык» на 2008-2010 годы; «Улучшение демографической ситуации во Владимирской области на 2008-2010 годы»; «Программа привлечения иностранных инвестиций на территорию Владимирской области на 2005-2009 годы» и др.

В системе бюджетирования традиционными группами индикаторов эффективности расходов выступают следующие:

- показатели затрат;
- показатели выпуска;
- показатели результативности – социальной эффективности;
- показатели экономической эффективности¹.

В системе количественных результатов реализации программных мероприятий рассматривают, как правило, несколько групп таких результатов:

1. *Прямые результаты*, характеризующие выполненный объем работ организаций в сфере предоставления бюджетных услуг или выраженные количественными показателями проведенные мероприятия.

2. *Конечные результаты*, отражающие миссию региона или муниципального образования и направленные непосредственно на удовлетворение

¹ См.: Ананенко С.А. Повышение эффективности бюджетных расходов с помощью аналитических возможностей БОР. // Финансы. – 2006. - № 11. С. 14-17.

нужд потребителей.

3. Общие результаты, связанные с воздействием на другие сферы жизнедеятельности региона (муниципального образования), их улучшение в целом¹.

Воспользуемся отчетной информацией о результатах реализации отдельных целевых программ во Владимирской области в I полугодии 2009 года, содержащей количественные индикаторы использования бюджетных ресурсов и их полезности для населения и экономического роста региона (табл. 2).

Приведенные данные характеризуют, в первую очередь, прямые результаты внедрения запланированных мероприятий, оперативно определяемые на основе отчетных показателей и отражающие повышение доступности определенных благ для населения территории. Достоверная оценка достижения конечных и общих результатов программно-целевого планирования возможна в средне- и долгосрочной перспективе, когда определится отдача или «эффект» от использования бюджетных средств, повышения качества бюджетных услуг для экономики региона и общественной жизни.

На территории субъекта федерации действуют постановления губернатора области, направленные на обеспечение повышения качества бюджетного менеджмента, стабилизацию экономики в условиях кризиса, исполнение задач средне- и долгосрочного развития региона:

«О разработке мероприятий по снижению неэффективных расходов и повышению качества жизни граждан» от 29.08.2008 г. № 610;

«О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной сферы Владимирской области в период мирового финансового кризиса» от 26.12.2008 г. № 943;

«Об организации системы оперативного мониторинга экономической ситуации в отраслевом и региональном разрезах» от 15.01.2009 г. № 25;

¹ См.: Гараджа М.Ю. Мониторинг результативности бюджетных расходов: основные этапы внедрения на местном уровне. - М.: Фонд «Институт экономики города», 2002. С. 27-31.

Таблица 2 – Прямые результаты исполнения средне- и долгосрочных целевых программ во Владимирской области в I полугодии 2009 года

Наименование программы	Исполнение программы с момента реализации, %	Прямые результаты
Развитие сельского хозяйства Владимирской области на 2009-2012 годы	11	Организациями области приобретена ресурсосберегающая техника (36 тракторов), поставлено оборудование по лизингу (53 единицы техники)
Неотложные меры борьбы с туберкулезом во Владимирской области на 2007-2011 годы	54	Приобретено 1244 набора продуктов питания и предметов первой необходимости для больных туберкулезом
Программа "Молодежь Владимирской области" на 2008-2010 годы"	26	Проведено 45 областных и международных мероприятий в рамках молодежной политики. Издается приложение «Молодежка» к газете «Владимирские ведомости»
Улучшение демографической ситуации во Владимирской области на 2008-2010 годы	37	Показатель естественной убыли населения снизился на 7%. Профессиональную переориентацию прошли 716 безработных женщин
Переселение граждан из аварийного жилищного фонда в 2008-2009 годах с учетом необходимости стимулирования развития рынка жилья	30	Заключено три государственных контракта с застройщиками на приобретение жилых помещений на сумму 100,8 млн. руб., застройщикам перечислено 30,25 млн. руб.
Капитальный ремонт многоквартирных домов во Владимирской области в 2009 году	97	Осуществлен ремонт 216 домов площадью 430,48 тыс. кв. м
Дорожное хозяйство Владимирской области на 2008-2015 гг.	8	Проведен ремонт 66,7% дорожного покрытия. Организовано строительство мостовых переходов через реку Оку
Программа развития муниципальной службы во Владимирской области на 2008-2010 годы	14	Профпереподготовку прошли 125 муниципальных служащих, 1139 муниципальных служащих прошли подготовку по программам краткосрочного повышения квалификации
Развитие и поддержка ипотечного жилищного кредитования во Владимирской области на 2006-2010 годы	113	Владимирским ипотечным фондом выделено 111 кредитов, на средства которых приобретено 4947 кв. м. жилья

«О Стратегии социально-экономического развития Владимирской области до 2027 года и среднесрочном плане развития Владимирской области на 2009-2012 годы» от 17.01.2009 г. № 58.

Обращаясь к Постановлению губернатора области от 29.08.2008 г. №

610, подчеркнем, что в нем приведен порядок разработки и форма плана мероприятий по снижению неэффективных расходов и повышению качества жизни граждан, ответственные по показателям эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта федерации. Определены сроки представления ежеквартальных отчетов о выполнении мероприятий для подготовки и направления информации в аппарат полномочного представителя Президента РФ в Центральном федеральном округе. Планирование мероприятий, формирование отчета о деятельности осуществляется на основе показателей Доклада об эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта федерации (ДРОНД), являющегося одним из инструментов бюджетирования. В качестве индикаторов эффективности использования бюджетных средств на цели развития региона определены: доля бедного населения; доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций; дефицит финансирования территориальных программ, государственных гарантий в субъектах федерации; смертность населения трудоспособного возраста на 100 тыс. человек населения соответствующего возраста; уровень криминогенности (по результатам опроса населения); уровень безработицы; площадь земельных участков, предоставленных для строительства; объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного человека. Среди указанных индикаторов выделим прямые и конечные результаты, свидетельствующие о решении социально значимых проблем, повышении предпринимательской активности и бюджетной устойчивости.

Анализируя опыт управления финансами региона, отметим весьма показательный результат. По итогам проведения отбора субъектов федерации для получения субсидий на реформирование региональных финансов, объявленного в 2008 году, Владимирская область получила 87,94 балла при оценке заявки на получение финансовой помощи¹. Этот показатель стал пя-

¹ www.minfin.ru

тым среди девяти отобранных для выделения субсидий из федерального бюджета субъектов федерации. Указанный факт еще раз свидетельствует о большой работе, проводимой в данном субъекте федерации при внедрении новых инструментов и методов планирования и использования налогово-бюджетных ресурсов, формирования финансовой инфраструктуры.

Таким образом, в практике управления бюджетным процессом во Владимирской области используется совокупность приемов программно-целевого планирования и бюджетирования в целом, что способствует реализации реформы управления общественными финансами и государственной службы. Проанализированные данные и показатели свидетельствуют о том, что в субъекте федерации сформирована нормативная, методическая и организационная база программно-целевого планирования, управления налогово-бюджетным потенциалом в период финансового кризиса. Вместе с тем, в целях развития методологии и практики бюджетирования, ориентированного на результат, целесообразно сформулировать рекомендации по его совершенствованию (рис. 1).

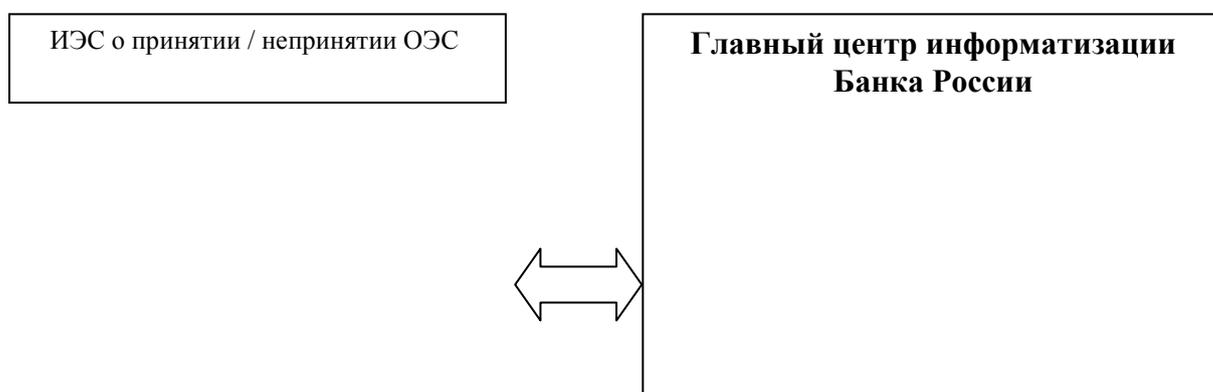


Рис.1. Системное видение потенциальных направлений совершенствования и сфер применения программно-целевого планирования

В связи с актуальностью вопросов преодоления современного финансового кризиса наибольшее внимание субъектам федерации следует уделить

адаптации накопленного опыта управления региональными финансами, включая программно-целевые методы планирования, на этапе преодоления экономической нестабильности, а также в посткризисный период.

Поскольку программно-целевой метод обладает не только свойствами управленческого, но и аналитического подхода, целесообразно использовать возможности проведения оценки хода исполнения и результатов внедрения запланированных мероприятий программ. Предлагаем следующую совокупность коэффициентов, соответствующих приемам и логике бюджетного анализа:

1. Результативность практики реализации программно-целевого метода.

$$R^B = \Pi^B p / \Pi^B \text{пл}, \text{ где}$$

R^B – доля внедрённых ведомственных целевых программ ($\Pi^B p$) в общем количестве утвержденных ($\Pi^B \text{пл}$).

$$r^{\Phi.p} = \Pi^{\Phi.p} p / \Pi^{\Phi.p} \text{пл}, \text{ где}$$

R^B – доля внедрённых федеральных и региональных целевых программ ($\Pi^{\Phi.p} p$) в общем количестве утвержденных ($\Pi^{\Phi.p} \text{пл}$).

2. Бюджетная нагрузка по реализации программы (B_n). Подчеркнем, что предоставленная сумма финансирования программы должна обеспечивать запланированные мероприятия, но при этом быть рациональной в рамках осуществляемого налогово-бюджетного планирования.

$$B_n = B_p / B_r, \text{ где}$$

B_p – бюджетные средства, направляемые на программные мероприятия в течение одного периода, всего срока реализации программы;

B_r – расходы бюджета за анализируемый период.

3. Показатель бюджетного покрытия (B_p). Данный коэффициент позволяет выявить потребность в дополнительном привлечении средств.

$$B_p = (B_f + B_r + B_m) / \Pi, \text{ где}$$

B_f , B_r , B_m – объемы финансирования программы из федерального, регионального и местного бюджетов соответственно;

П – общая стоимость исполнения программы.

4. Коэффициент альтернативного использования неосвоенных средств (Ка).

$$Ka = H/Kп, \text{ где}$$

Н – сумма неиспользованных на реализацию программ региона средств;

Кп – количество программ, по завершению которых остались неиспользованные средства.

Данный показатель также может быть определен в отношении одной программы, если соотнести сумму неиспользованных на её реализацию в регионе средств и общий объем финансирования.

По итогам проведения бюджетного анализа программе может быть присвоен один из трех классов: программа с высокими показателями финансовой обеспеченности (высокие показатели бюджетного покрытия, результативности практики реализации программно-целевого метода, рациональный уровень бюджетной нагрузки, низкий уровень неосвоенных средств); программа с допустимыми показателями финансовой обеспеченности (класс программы отличается показателями недостаточности или избыточности выделяемых ресурсов); программа с высокими показателями бюджетного риска (показатели имеют неудовлетворительные характеристики).

На рис. 2 отражена взаимосвязь между классом целевой программы и действиями финансовых органов по управлению бюджетными ресурсами. В данном случае предполагается, что класс программы определяется в ходе её утверждения к исполнению или в текущем периоде в ходе её исполнения.

Покажем реализуемость предложенной методики на основе информации о Программе развития образования Владимирской области на 2007-2010 гг. по состоянию об использовании средств на 01.07.2009 г.

Общее количество исполняемых в 2009 году программ, как уже отмечалось, составило 43, финансировались из них - 33. Результативность практики реализации программно-целевого метода определим для всех про-

грамм: $P^B = 33/43 = 0,77$ или 77%. Подчеркнем, что сроки реализации многих из программ выходят за пределы 2009 года, в связи с чем следует ожидать повышения значения данного коэффициента.



Рис. 2. Действия по корректировке бюджетной стратегии и тактики в зависимости от выявленного класса программы

Бюджетная нагрузка по реализации программы рассчитывается как отношение средств областного бюджета, предусмотренных в отношении программы в 2009 году, к общему за период 2007-2010 гг. объему предоставляемых из регионального бюджета средств: $B_n = 1318,38 / 5506 = 0,239$ или 23,9%.

Показатель бюджетного покрытия равен: $B_p = (B_f + B_r + B_m) / \Pi = (1309,3 + 5506 + 57,3) / 6875,3 = 0,99$ или 99%. Оставшаяся доля покрывается из внебюджетных источников.

По данным Владимирской области, финансовое выполнение программы за весь период составило 54%. Следовательно, коэффициент альтернативного использования неосвоенных средств в первом полугодии 2009 года

составил: $K_a = 46\%$. Таким образом, Программу развития образования Владимирской области на 2007-2010 годы можно отнести к классу программ с высокими показателями финансовой обеспеченности с учетом того, что по истечении сроков её реализации неосвоенные средства будут отсутствовать.

В заключение прокомментируем предложение, связанное с разработкой и использованием унифицированной Методики применения программно-целевого метода бюджетного планирования в субъектах федерации, которая могла бы стать единым руководством для финансовых органов регионов при подготовке и исполнении целевых программ. Такой документ в форме инструкции, подробного описания алгоритма действий интегрирует в себе положения различных распоряжений, рекомендаций по внедрению элементов технологии бюджетирования, обеспечивая методическую базу не только на региональном, но и на муниципальном уровне, остро нуждающемся в накоплении и изучении опыта управления бюджетными ресурсами.

О.В.Рыбакова, доцент кафедры
управления проектами Российской академии
государственной службы при Президенте РФ,
заслуженный экономист РФ

Финансово-экономическая конкурентная стратегия корпорации в пост-кризисный период

Рассмотрено управление корпорацией на базе финансово-экономической конкурентной стратегии и использования современных финансовых технологий в области анализа, прогнозирования и предвидения. Обосновано, что важнейшим фактором, предопределяющим успешность бизнеса в посткризисный период, выступает отлаженный финансовый механизм, в основе которого принципы стратегического управления издержками, применения информационных технологий и философии «знаний и интеллекта».

Ключевые слова: финансово-экономическая конкурентная стратегия, издержки, финансовый механизм, финансовый менеджмент издержек, качественное развитие корпорации, внутренние регламенты управления издержками

Основу финансовых методов управления образуют отношения по поводу создания, увеличения и направления финансовых ресурсов, направленные в конечном итоге на увеличение стоимости бизнеса. Действенность финансовых методов наиболее ярко проявляется при образовании и использовании денежных фондов и движении денежных потоков.

Финансовые методы управления издержками хозяйствующего субъекта можно условно разделить на основные и косвенные. К основным методам, полагаем, относятся:

- оптимизация управляющей, организационной и производственной структуры предприятия;
- выбор финансовой стратегии, индикативное прогнозирование;
- финансовое планирование и контроль, направленный на целевое управление издержками;
- менеджмент издержек, призванный решать проблемы снижения производственных и непроизводительных расходов;
- управление финансовыми рисками;
- сокращение потерь прибыли;
- оптимизация имущественной структуры предприятия;
- верификация объективности информации, получаемой из учетной си-

стемы или из иных связанных с ней источников внутри организации, а также проверка достоверности информации, получаемой из внешней сферы.

Среди методов косвенного воздействия выделим:

- оптимизация коммуникационных связей между партнерами по бизнесу;
- построение коммуникационных связей внутри организации;
- создание обратной связи между управляющим звеном и сотрудниками, которые выступают неотъемлемой частью как производственной деятельности, так и мотивации коллектива в целом;
- использование преимуществ стимулирования трудовой деятельности персонала.

Однако важнейшим фактором, который предопределяет успешность бизнеса в посткризисный период, выступает отлаженный финансовый механизм, построенный на принципах стратегического управления, применения информационных технологий и базы знаний, и использования указанного арсенала в целях повышения конкурентоспособности. Финансовый механизм предприятия включает семь взаимосвязанных элементов, выполняющих мотивирующую и стимулирующую роль при использовании финансовых ресурсов: финансовые методы; финансовые рычаги; правовое, нормативное и информационное обеспечение; финансовые стимулы; финансовые санкции.

Финансовая стратегия в области издержек производства и обращения выступает составляющим звеном экономической стратегии и тесно взаимосвязана с конкурентной стратегией.

Цели индивидуальны для каждого хозяйствующего субъекта. Предприятия в условиях кризиса, высокой инфляции и существующей налоговой политики государства имеют различные интересы в вопросах формирования и использования прибыли, выплаты дивидендов, регулирования издержек производства, увеличения стоимости бизнеса и объемов продаж. Общая финансовая политика предприятия разрабатывается для обеспечения эффек-

тивной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности; политика в области издержек является составляющей частью общей политики и нацелена на повышение прибыли.

Современная стратегия управления предприятием строится на финансово-экономической концепции, включающей пять основных направлений:

- сохранение (обеспечение роста) стоимости бизнеса в кризисной ситуации;
- моделирование бизнес-процессов, издержек, доходов, прибыли, маркетинга, производственно-технологических и организационных процессов (позволяющих выполнить первое направление);
- достижение качественного развития организации и укрепление позиции на рынке финансов, товаров, труда;
- решение задачи снижения (рационального использования) издержек производства и обращения;
- выработка решений управляющего воздействия на бизнес-операции.

При этом наиболее важным выступает направление, связанное с *достижением качественного развития и укрепления позиций организации на рынке товаров и услуг*. Это органично сочетается с бережливым отношением к материальным ресурсам, решением проблемы загрязнения окружающей среды и повышения качества товаров и услуг; предполагает использование опыта, методологии, инструментов и культуры создания, приобретения, хранения, а также инновационных технологий, направленных на оптимизацию расходования ограниченных ресурсов.

Финансово-экономическая конкурентная стратегия корпорации представляет собой систему взаимосвязанных звеньев, таких как финансовая, инвестиционная, конкурентная, инновационная, внешнеэкономическая стратегии и стратегия маркетинга, которые объединены целью создания и поддержания на высоком уровне конкурентного преимущества.

Экономическая стратегия разрабатывается с учетом ситуации, сло-

жившейся в микро- и макроэкономической среде.

Полагаем, что экономическая стратегия предприятия включает в себя как минимум шесть основных стратегий предприятия по развитию и сохранению бизнеса. При этом, конкурентная стратегия выступает квинтэссенцией инновационной, инвестиционной и финансовой стратегий. В свою очередь указанные стратегии взаимозависимы между собой, тесно связаны денежными и неденежными отношениями, образуя «треугольник конкурентного преимущества компании», оптимизации взаимоотношений в котором обеспечивает солидные конкурентные преимущества и успешность работы бизнес-единицы.

Первая составляющая – финансовая стратегия, которая имеет не менее пяти разноплановых направлений:

- управление денежными потоками;
- управление или отслеживание финансовых рисков;
- регулирование стоимости бизнеса;
- оптимизация издержек производства и обращения;
- управление временно свободными ресурсами и инвестирование средств.

Вторая составляющая «треугольника конкурентного преимущества» – инновационная стратегия – предусматривает выполнение следующих направлений деятельности, способствующих снижению издержек в долгосрочном периоде:

- развитие научной и научно-технической базы;
- использование новой техники, позволяющей сократить материальные и трудовые расходы, снизить издержки;
- внедрение новых технологических процессов, обновляющих ассортимент и номенклатуру выпускаемой продукции;
- организация новых направлений бизнеса, способствующих безболезненному переходу к новой деятельности в результате сокращения жизненного цикла выпускаемых продуктов.

Третья составляющая – инвестиционная стратегия – с точки зрения финансового менеджмента подразумевает управление долгосрочными вложениями капитала предприятия в финансовые и нефинансовые активы. Отказ от текущего использования средств в пользу ожидаемого роста стоимости бизнеса, активов, продаж и прибыли лежит в основе инвестиционной стратегии. Инвестирование в реальные активы или финансовые инструменты – важный аспект деятельности предприятия, особенно в кризисных ситуациях, не позволяющий в краткосрочном периоде снизить себестоимость (если не считать неизменность издержек на оплату труда, за счет чего сокращаются или остаются на одном уровне расходы на один рубль продаж). Инвестиционная стратегия включает:

- проведение оценки и анализа инвестиционных проектов и оценку рисков;
- выбор реальных инвестиционных направлений в условиях инфляционных проектов;
- разработку альтернативных вариантов участия в инвестиционных проектах путем неденежных вложений;
- разработку инвестиционных стратегий в области диверсификации вложения средств: участие в развитии реального сектора экономики, вложения в портфельные инвестиции; вложения в прочие инвестиции;
- формирование текущего портфеля инвестиций и бюджета капитальных вложений.

В общем взаимодействии три перечисленных составляющих финансово-экономической конкурентной стратегии позволяют сформировать генеральную конкурентную стратегию корпорации, сократить издержки производства и обращения, предусмотреть издержки на транзакции, структурировать бизнес и обеспечить достаточно устойчивое финансовое положение.

Направления конкурентной стратегии определены целями и задачами сохранения бизнеса как действующего предприятия в долгосрочном периоде, так и вновь создаваемого, и состоят из следующих ситуационных блоков:

- создание системы защиты управленческой и учетной информации;
- организация единого информационного пространства с подготовленной качественной и достоверной отчетностью;
- создание системы защиты бизнеса (в российских условиях текущего момента достаточно сложная задача);
- изучение тенденций и ситуаций на организованном финансовом рынке (по мере возможности);
- создание средств поддержки и укрепления бизнес-процессов;
- анализ потребностей покупателей, развитие маркетинговых технологий и предвидение изменения предпочтений потребителей;
- предвидение поведения поставщиков, поиск новых материальных ресурсов.

Конкурентная и финансовая стратегии включают наиболее важный фактор для производственной и операционной деятельности корпорации: преимущества в издержках производства и сбыта или оптимально-низкие издержки производства и обращения. Именно такой подход и определяет степень конкурентоспособности и выживаемости организации в условиях кризиса.

Выбор направления для повышения конкурентоспособности требует обоснования и задач развития исходя из реальных возможностей. Поэтому необходимо, на наш взгляд, разработать базовую финансовую и конкурентную стратегию. При этом основой стратегии должно являться искусство руководства и создание общего плана ведения работы. Конкурентная стратегия предусматривает выработку долгосрочных мер наступательного, оборонительного или неизменного характера, призванных сохранять или укреплять позицию компании на рынке, учитывая внешние факторы роста конкуренции. Предприятие выстраивает конкурентную стратегию в целях создания преимущества в нескольких направлениях:

- стратегия, позволяющая получить преимущество в издержках производства и обращения;

- стратегия качественного развития организации;
- достижение ассортиментных преимуществ и выпуск разнообразной продукции одного и того же назначения по качеству и стоимости;
- получение логистических или сегментных преимуществ и т.п.

Для предприятия важно обеспечить конкурентоспособность, используя выбранное направление создания преимущества, на что были затрачены средства, время, усилия. Весь комплекс экономического инструментария направлен на достижение цели повышения конкурентоспособности:

- финансовые рычаги обеспечивают действие финансовых методов;
- законодательные акты устанавливают правовые взаимоотношения между хозяйствующими субъектами;
- методические указания и нормативная база способствует действенному функционированию хозяйственного механизма ОАО;
- финансовая информация об устойчивости, платежеспособности и инвестиционным намерениям конкурентов помогает владеть ситуацией на рынке;
- финансовые стимулы способствуют сохранению устойчивости внутренней среды деятельности предприятия.

Современные стратегии предприятия направлены на подготовку и реализацию различных планов. Например, *стратегия в сфере технологии производства* предусматривает разработку долгосрочной политики в области НИР и НИОКР. Она предполагает также оценку последствий внедрения новых технологий в социальном, экономическом и экологическом аспектах. *Стратегия взаимодействия с рынками производственных ресурсов* дает возможность эффективно распределять ресурсы. Эта составляющая конкурентной стратегии базируется на исследовании факторов, определяющих спрос на ресурсы, и тесно взаимодействует со стратегией снижения производственных издержек. *Стратегия развития предприятия на основе дифференциации* разрабатывается для того, чтобы индивидуализировать продукцию, и чтобы она отличалась от аналогичных товаров конкурентов. Стра-

тегия снижения издержек производства и обращения включает обеспечение конкурентного преимущества за счет снижения стоимости поиска более недорогих сырьевых и трудовых ресурсов, соблюдения норм расхода материальных ресурсов и т.п. Совершенствование техники и технологии производства товаров и услуг, использование более дешевого сырья позволяет снизить издержки на продукт, уменьшить цены на товары и услуги, получить широкий рынок сбыта и обеспечить лидерство в конкурентной борьбе.

Разрабатывая конкурентную стратегию развития, предприятие стремится сохранить долговременное конкурентное преимущество в своей отрасли. Универсальную конкурентную стратегию, в том числе и финансовую, создать невозможно, но можно выработать направления стратегии, согласованные с условиями деятельности во внешней среде.

При разработке конкурентной стратегии учитывают ряд факторов. Во-первых, структуру отрасли, в которой действует предприятие. Сущность конкурентной борьбы в разных отраслях сильно различается, и вероятность долговременного получения прибыли в разных отраслях неодинакова. Во многих отраслях высоки «барьеры» для вхождения на рынок. Во-вторых, большое значение имеет продуктовая позиция, которую предприятие занимает в отрасли. Одни позиции могут быть более выгодны, чем другие, вне зависимости от средней прибыльности отрасли, например, географическое расположение, удаленность сырьевых ресурсов или рынков сбыта, демографическая ситуация. В-третьих, влияет уровень квалификации администрирования внутри предприятия, внедрение высокоэффективных производств, технологии, техники, которые в итоге приносят значительный доход. Большое значение имеет и взаимоотношение с партнерами, и единство в «команде управления». Даже самые крупные производственные компании не могут в кризисной ситуации достичь соглашения по поводу направлений деятельности, выбрать правильные решения. В результате предприятия терпят убытки, сворачивают инвестиционные программы, сокращают расходную часть бюджета за счет увольнений и сокращения рабочих мест, а не эконо-

мии материальных затрат, энергоресурсов, издержек обращения.

Отметим, что экономический кризис приносит не только отрицательные последствия. Он имеет и определенные положительные моменты. На промышленном рынке постепенно происходит «естественный отбор», и на плаву остаются только наиболее жизнеспособные предприятия, проводящие эффективную политику управления ресурсами. Неконкурентоспособные компании уходят с рынка. В борьбе предприятий за выживание в условиях жесткой конкуренции снижаются цены на товары и услуги. Это, безусловно, является положительным моментом. Кризис приводит рынки к естественному ценообразованию. Помимо этого происходит общее оздоровление экономики и выход на первый план отечественных производителей.

Стратегию финансового менеджмента издержек производственного предприятия можно представить как выработку долгосрочных мер по управлению материальными ресурсами и запасами, амортизацией, трудовыми ресурсами, финансово-экономическими методами регулирования, которые обеспечивают сохранение расширенного воспроизводства. В основу указанных мер заложено соблюдение норм, снижение издержек, повышение качественных характеристик товаров и услуг, создание возможности для реинвестирования прибыли и капитала, и упрочение позиции на занимаемом сегменте рынка товаров и услуг.

Представляется, что при определении важнейших направлений финансовой стратегии предприятия работа должна осуществляться по двум уровням: верхнему и нижнему. Вариант разграничения задач между руководителями и исполнителями представлен на рис. 1. Финансовая политика предприятия в области издержек включает два аспекта финансовую стратегию и тактику и выражает целенаправленное формирование и нормированное использование финансовых ресурсов для реализации задач, стоящих перед предприятием.

Учитывая воздействие внешних и внутренних факторов среды функционирования предприятия, можно определить важнейшие составляющие

финансовой политики в области финансового менеджмента издержек:

- снижение издержек производства и обращения;
- оптимизация структуры издержек производства и обращения;
- рост объемов промышленного производства;



Рис. 1. Вариант разграничения задач при определении финансовой стратегии предприятия

- максимизация прибыли как источника экономического роста бизнеса в целом;
- оптимизация накладных расходов;
- обеспечение финансовой устойчивости, деловой и рыночной активности;
- использование методов снижения непроизводительных издержек (финансовая аренда, лизинг оборудования);

- ликвидация потерь.

Финансовая стратегия представляет совокупность ключевых долгосрочных целей и основных способов их достижения и отражает реальные возможности предприятия по сокращению потерь и снижению издержек, учитывая объективные внутренние и внешние факторы среды деятельности хозяйствующего субъекта.

Определяющим элементом финансового менеджмента компаний является формирование финансовой стратегии.

Реализация системы стратегических целей управления издержками предприятия обеспечивается решением следующих задач:

- выбор эффективных направлений финансовой деятельности отдельных бизнес-единиц и предприятия в целом;
- формирование объема финансовых ресурсов достаточного для реализации целей развития предприятия, в том числе за счет снижения издержек;
- обеспечение оптимального распределения и использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов в разрезе основных направлений деятельности и структурных подразделений;
- оптимизация денежного оборота, оборотных средств предприятия;
- обеспечение максимизации прибыли за счет сокращения издержек и потерь;
- минимизация уровня финансового риска, в том числе за счет диверсификации бизнеса.

Управление финансами с помощью сокращения издержек и потерь - существенный элемент управления бизнесом, обеспечивающий сохранение рынков сбыта, качество продукта, трудового потенциала и потенциала «знаний». Стратегическое финансовое управление издержками нацелено на построение целостной системы управления финансовыми отношениями, формирующимися в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Финансовая тактика направлена на решение более частных задач те-

кущего периода развития предприятия, таких как своевременное изменение способов организации финансовых связей, перераспределение денежных ресурсов между видами расходов и структурными подразделениями и т.п. При относительно стабильной финансовой стратегии финансовая тактика отличается гибкостью, чему способствует изменение рыночной конъюнктуры (спроса и предложения на ресурсы, товары, услуги, капитал).

Финансовая тактика менеджмента предприятия направлена на оптимизацию издержек производства и обращения и поддержание положительной динамики роста прибыли. В табл. 1 представлены задачи, меры и получаемый результат от снижения издержек производства и обращения и способствующие в итоге повышению конкурентоспособности предприятий.

Таблица 1 - Система внутренних регламентов управления издержками на основе финансово-экономической конкурентной стратегии

	Задачи	Меры	Результат
1	Сокращение издержек производства	Контроль закупочных цен, норм и нормативов расхода трудовых и материальных ресурсов	Дополнительная прибыль, снижение издержек, повышение дивидендных выплат, снижение цен, увеличение рынка сбыта
2	Сокращение издержек обращения	Контроль цен на закупку тары и продажу товаров, контроль норм расхода на упаковку, транспортировку. Контроль рекламных услуг, мероприятий по стимулированию	Дополнительная прибыль, снижение издержек, повышение дивидендных выплат, снижение цен, увеличение рынка сбыта
3	Сокращение накладных издержек	Контроль сметы на содержание цехового персонала, управленческого персонала, нормирование расходов.	Снижение издержек, рост прибыли
4	Оптимизация структуры издержек	Контроль соотношения переменные→постоянные издержки, нормирование сырьевых ресурсов	Снижение издержек, рост прибыли
5	Управление материальными расходами	Нормирование материальных ресурсов контроль за остатками и использованием ресурсов; технологический контроль на предприятии	Повышение объема продаж, снижение издержек; соблюдение норм расхода, повышение качества продукта, увеличение рынка сбыта
6	Управление выплатами денежных средств	Регламентация оформления договоров, выбор поставщиков	Снижение издержек на привлечение кредитных ресурсов; ускорение оборота денежных средств
7	Ликвидация не-	Обеспечение безопасности биз-	Рост объема продаж, сокра-

	производительных и иных потерь	неса, контроль производственных расходов, выявление нарушений технологии, техники безопасности	шение издержек, рост прибыли, повышение качества, повышение эффективности производства
8	Оптимизация управления финансами	Контроль движения денежных потоков и платежей, расчеты с внешними и внутренними партнерами	Получение дополнительного дохода, ускорение оборота денежных средств, снижение издержек
9	Финансовое планирование	Расчет финансовых показателей, норм и нормативов, анализ финансовой деятельности, разработка предложений по стратегическому развитию компании	Оптимизация ценовой политики, снижение издержек
10	Анализ финансово-хозяйственной деятельности	Выбор методов и инструментов для оптимизации расходов, увеличения дохода, прибыли на инвестированный капитал, величины чистой прибыли, дивидендов, оптимизация структуры и стоимости капитала.	Сокращение издержек, увеличение прибыли; сочетание роста капитала компании и регулирования издержек производства и обращения
11	Налоговое планирование	Разработка учетной политики в целях налогообложения	Дополнительная прибыль, дополнительные дивиденды, сокращение непроизводительных издержек
12	Стратегическое управление финансами	Формирование финансовых бюджетов и контроль отчетов об их исполнении	Рост стоимости активов, увеличение собственного капитала, дополнительная прибыль
13	Формирование внутренней финансовой политики	Расчет потребности в источниках финансирования инвестиционной и инновационной программы	Дополнительная прибыль, дополнительные дивиденды, снижение издержек, ускорение оборота денежных средств
14	Управление ростом стоимости предприятия	Расчет сбалансированного темпа роста акционерного общества, компании	Увеличение стоимости инвестированного капитала, рост собственного капитала
15	Тактика привлечения капитала	Разработка прогрессивных способов привлечения заемного капитала: выпуск акций, облигаций; получение ссуд и займов	Увеличение стоимости собственного капитала, выполнение инвестиционных программ
16	Материальное стимулирование	Использование стимулов, способствующих получению материального вознаграждения в интересах акционеров, менеджеров, персонала	Дополнительная прибыль, дополнительные дивиденды, снижение расходов
17	Страхование финансовых рисков	Заключение договоров страхования финансовых сделок, имущественное страхование	Получение компенсации потерь доходов в случае сокращения объема услуг
18	Использование лизинговых операций	Заключение договоров, связанных с приобретением имущества по долгосрочной финансовой	Экономия издержек, увеличение денежных потоков без привлечения кредитования и

	аренде	заимствований
--	--------	---------------

Значительное место в системе сокращения издержек занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности. Исследуются и нормы расхода ресурсов, объективно обусловленные характером и масштабом производства, и непредвиденные, но потенциально возможные потери, возникающие вследствие отклонения реального хода предпринимательства от задуманного сценария.

Чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, в финансовом менеджменте издержек прежде анализируются потери прошлых периодов, затем вероятные прогнозные величины. При этом оценивается каждый вид потерь в количественном измерении. Случайное развитие событий, оказывающее влияние на ход и результаты предпринимательства, способно привести не только к потерям в виде повышенных затрат ресурсов и снижения конечного результата, но и вызвать увеличение издержек одного вида ресурсов и снижение затрат другого вида, т.е. наряду с повышенными затратами одних ресурсов может наблюдаться экономия других. Потери, которые могут возникнуть в процессе хозяйственной деятельности, целесообразно разделять на материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь. Материальные потери проявляются в непредусмотренных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т.д. Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. Большое влияние на снижение эффективности деятельности оказывают потери времени. Они возникают, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо

установить, к каким потерям дохода, прибыли от предпринимательства способны приводить случайные потери времени.

Финансовые потери, или прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг, более характерен для финансового менеджмента капитала. Финансовые потери могут возникнуть при неполучении долгов, неоплате покупателем поставленной ему продукции, уменьшении выручки вследствие снижения цен на реализуемую продукцию и услуги. Особые виды денежного ущерба связаны с инфляцией, изменением валютного курса рубля. Наряду с безвозвратными потерями могут быть и временные финансовые потери, обусловленные замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов.

Таким образом, финансовый менеджмент издержек является составляющей финансовой стратегии предприятия и направлен на сокращение издержек, устранение потерь, достижение финансовой стабильности, повышение качества роста организации и конкурентоспособности. Наиболее тесная взаимосвязь прослеживается между финансовой, конкурентной и инновационной стратегией, которые, по нашему мнению, создают и поддерживают «треугольник конкурентного преимущества» текущей и стратегической деятельности предприятия.

А.А.Киселев, президент ОАО
"Русская финансовая корпорация",
член совета директоров ОАО
"Волгоградский судостроительный завод"

Модели модернизации гражданского судостроения: финансовые и нефинансовые факторы стратегического выбора

Обоснована необходимость ревизии модели модернизации судостроительной отрасли. Раскрыты альтернативные модели (инновационная и абсорбционная) повышения конкурентоспособности отечественных предприятий гражданского судостроения, их преимущества и ограничения с учетом уровня развития отрасли и финансовой инфраструктуры. Предложена комбинированная модель модернизации и её предпочтительные варианты. Сформулированы предложения по направлениям коррекции государственной промышленной политики и стратегии развития гражданского судостроения.

Ключевые слова: инновационная модель судостроения, абсорбционная и комбинированная модели модернизации судостроения, конкурентоспособность предприятий гражданского судостроения, финансирование судостроения, его финансовая инфраструктура и промышленная политика.

Введение

В последние годы в решениях высшего руководства страны, в дискуссиях практиков и теоретиков все большее внимание уделяется вопросам модернизации экономики, в том числе, такой её стратегически значимой отрасли как судостроение. И хотя основные документы, определяющие цели, задачи, планируемые результаты, направления деятельности, формы и объемы участия государства в решении проблем развития судостроения были в основном сформированы в преддверии мирового финансово-экономического кризиса, в настоящее время зачастую указывается на отсутствие необходимости их коррекции. Однако, наш практический опыт антикризисного управления Волгоградским судостроительным заводом и проведенный анализ различных экспертных и научных разработок подтверждают обратное. В условиях обострения глобальной конкуренции необходимы и корректировка модели и стратегии модернизации отечественной судостроительной отрасли в целом, и ревизия каждым предприятием концепции своего бизнеса на основе переоценки сложившихся ограничений и возможностей.

Цель настоящей статьи – предложить контуры коррекции стратегии

развития и моделей модернизации предприятий судостроительной отрасли для повышения их конкурентоспособности, в том числе, направлений и форм участия государства в этом процессе.

Постановка проблемы: обострение глобальной конкуренции и необходимость ревизии стратегии развития судостроения

В материалах открытой экспертной дискуссии, подготовленных по заказу Минобрнауки РФ, в рамках работ по формированию долгосрочного прогноза научно-технологического развития ключевых секторов отечественной экономики, обоснована возможность вхождения судостроительной промышленности в отложенный по времени (по сравнению с другими отраслями) и затяжной (порядка 8-9 лет) кризис¹. В этой связи авторы указанных аналитических материалов делают вывод о необходимости разработки комплексной антикризисной программы для судостроительной отрасли.

В отчете "Характеристика судостроительной отрасли России" Информационно-консалтинговой компании "INFOLine", подготовленном на основе исследования "Судостроительная промышленность России 2007-2010 гг.", дана динамика развития мирового и отечественного судостроения. На фоне опережающих темпов роста доли мирового рынка Китая (по сравнению со среднерыночным трендом), позиции отечественного судостроения охарактеризованы как «не являющиеся сколько-нибудь значимыми». При этом в качестве основных из них выделены следующие проблемы:

- менее благоприятные по сравнению с зарубежными верфями условия финансирования реализации проектов по строительству судов, а также более высокий уровень налоговой и таможенной нагрузки;
- высокий уровень физического и морального износа основных фондов, устаревшие технологические и проектные решения и острая проблема с квалифицированными кадрами;
- ориентированность российских судостроительных предприятий на

¹ Виды морской деятельности и обеспечивающие отрасли промышленности. (Тезисы для дискуссии). 20 октября 2009. - Сайт Министерства образования и науки РФ: www.strf.ru

выпуск военной продукции и, соответственно, недостаток наработанных логистических и иных схем в сфере гражданского судостроения¹.

Эти выводы во многом могут быть подтверждены оценками известного исследователя Г. В. Егорова (ИТБ - Морское Информационное Бюро), отмечающего, что, как и раньше, судостроительные заводы России ориентированы на отечественные военные (44%) и зарубежные военные заказы (33%). Отечественные гражданские суда составляют 17%, экспорт – 6%². При этом налицо ослабление позиций российских судостроителей не только на мировом, но и на своем рынке. Так, он отмечает, что еще в преддверии кризиса (в 2007 году) доля судов, построенных на российских верфях для отечественных судовладельцев составляла 5,6% от общего тоннажа, который был ими заказан. При этом удельная трудоемкость часто в 3-5 раз была выше, чем за рубежом, продолжительность постройки – в 2-2,5 раза больше, стоимость постройки на 20-25% дороже. В целом, по прогнозу названного автора, значительное количество российских судов гражданского сектора будет и впредь строиться не на наших заводах, что отражает растущий уровень конкуренции и на мировом, и на отечественном рынках.

Перечисленные оценки дополним тем фактом, что объявленное Китаем и Южной Кореей осенью 2009 года снижение стоимости постройки судов на 40% в ответ на сокращение, в условиях кризиса, портфеля заказов³, делает конкуренцию в судостроении еще более жесткой и сложной.

Понимание этих проблем нашло отражение и в глубоком анализе ситуации, содержащемся в основном документе, определяющем направления развития отрасли – «Стратегии развития судостроительной промышленности на период до 2020 года и на дальнейшую перспективу»⁴.

В чем же проявляется необходимость её ревизии?

¹ См.: Бурмистров М. Характеристика судостроительной отрасли России (на основе исследования "Судостроительная промышленность России 2007-2010 гг." Информационно-консалтинговая компания INFOLine - www.advis.ru)

² Егоров Г.В. Сколько гражданских судов необходимо Российской Федерации в ближайшие 10-15 лет? Материалы Международной научно-практической конференции в честь 80-летнего юбилея профессора В.В.Козлякова. / Под ред. профессора Г.В.Егорова. – Одесса: Издатель Николай Дубров, 2010. С. 78-87.

³ Бюллетень информации по международному судоходству. – ЦНИИМФ. - 2009. - № 10. - Октябрь. – С. 72.

⁴ Утверждена приказом Минпромэнерго России № 354 от 6 сентября 2007 г.

Не ставя целью представить здесь комплексный анализ этого документа, акцентируем следующие пять его особенностей, требующих приоритетной корректировки именно в силу обострения глобальной конкуренции:

- 1) недостаток четкости целеполагания и согласованности целей, задач, планируемых результатов и оценок эффективности;
- 2) недооценка внутренних рисков, прежде всего, отсутствие решений задач изменения условий для развития отрасли;
- 3) недостаток согласованности планируемых действий в Стратегии и иных ключевых документах (например, ФЦП «Развитие гражданской морской техники»), определяющих развитие отрасли;
- 4) недостаток концептуальной проработанности реализуемой модели модернизации;
- 5) недостаточное внимание к возможностям развития государственно-частного партнерства, а также партнерства с общественным сектором в лице независимого научного и экспертного сообщества¹.

Инновационная и абсорбционная модели модернизации отечественного судостроения

Обсуждая проблемы модернизации судостроения, отметим, что в целом стратегический выбор в пользу модели инновационного прорыва сделан. Вместе с тем, в современных условиях следует лучше осознать его риски и провести необходимые корректировки способов достижения выбранного курса.

В определенной мере научным обоснованием этого тезиса служат итоги исследований академика В. М. Полтеровича². Обобщив зарубежный опыт, он обосновал целесообразность для нашей страны в целом абсорбционной модели модернизации (или модели, основанной на заимствовании) в качестве альтернативы затратной и рискованной инновационной модели.

¹ См.: Киселев А.А. Повышение конкурентоспособности гражданского судостроения: ревизия моделей и стратегии модернизации. Материалы Международного форума. – CD ROM «Морская индустрия России», Москва, 19-21 мая. – М., 2010.

² Полтерович В. М. Проблема формирования национальной инновационной системы. Сборник докладов X Международной научной конференции «Проблемы развития экономики и общества». Москва, 6-8 апреля 2010 г. В 3-х т. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. Т. 2. С. 45-56.

Этой же альтернативе для задач судостроительной отрасли уделено внимание и в указанной выше экспертной дискуссии Министерства образования и науки РФ. Соглашаясь с мнением участников этой дискуссии о том, что сегодня российское судостроение находится на развилке двух траекторий развития (табл. 1), дополним его особенностями конкуренции. При этом в названии подходов используем терминологию самого исследователя¹.

Очевидно, что инновационная модель всем хороша за минусом – 1) высокой стоимости, 2) необходимости серьезных временных затрат помимо материальных и 3) высоких рисков.

Реализация абсорбционной модели модернизации – далеко не такая простая задача. Как отмечает в своем анализе В. М. Полтерович, за последние 60 лет лишь немногие развивающиеся экономики смогли это сделать. Это «восточноазиатские тигры»: Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур. Также следует вспомнить быстрый рост экономик послевоенных Австрии, Германии, Италии, Финляндии и Франции, и сравнительно недавнюю историю высокотехнологичного подъема Ирландии. Положительная динамика роста технологического развития Китая и в отдельных отраслях Индии (софтверная индустрия) также основаны на заимствованиях. И, конечно, нельзя не вспомнить источники успешной индустриализации Советского Союза в 1920-х-30-х гг., и договора ленд-лиза военного периода.

Масштабы и объемы этих источников долгое время не акцентировались, но, знакомясь с количественными их оценками, становится понятно, что технологический прорыв СССР не смог бы состояться в такие сроки без массивных абсорбционных моделей, реализованных в самых разных отраслях – металлургии, автомобилестроении, энергетике и др.²

Почему абсорбционный путь может быстрее привести к повышению конкурентоспособности («Дорога на север может оказаться кратчайшей

¹ Она более точно отражает ключевое отличие моделей – источник инноваций, поскольку противопоставление инновационной и производственной моделей не совсем корректно – ведь инновационная модель также включает в себя и производственную составляющую.

² См.: Шпотов Б.М. Западные источники индустриализации СССР (конец 1930-х – 1930-е гг.). - Сборник докладов X Международной научной конференции «Проблемы развития экономики и общества». Москва, 6-8 апреля 2010 г. В 3-х т. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. Т.2. С.172-180.

дорогой на юг...»)

Прежде всего, заимствование всегда дешевле. Как отмечает В. М. Полтерович, по оценкам, основанным на эконометрических расчетах, заимствования дешевле, по крайней мере, на 35%.

Таблица 1- Возможные траектории развития судостроения: модели модернизации¹

Характеристики	Модель модернизации	
	Инновационная	Абсорбционная
Ядро отрасли	НИИ, КБ, инжиниринговые центры	Крупные верфи, серийные заводы судового оборудования
Проекты судов и оборудования	Преимущественно собственные	Преимущественно по лицензиям
Инновационность технологий	Преимущественно, высокий уровень	Заимствование, имитация высокого, среднего уровня
Затратность НИОКР	Высокая	Средняя, низкая
Строящиеся суда	В основном среднетоннажные	В основном крупнотоннажные
Серийность строящихся судов	Низкая	Высокая
Показатели роста производства	Количество построенных судов	Объем построенного тоннажа
Основа экспорта	Судовое оборудование и проекты судов	Суда
Суть международной кооперации	Преимущественно научно-техническая	Преимущественно производственная
Суть международной конкуренции	НИОКР, маркетинг, промышленная, инновационная и социальная политики	Производственные, логистические, климатические возможности
Тип конкурентных преимуществ	Дифференциация за счет НИОКР и маркетинговых разработок, лидерство в качестве, надежности, спектре целевых функций. В особых случаях возможно лидерство в соотношении цена-ценность	Лидерство по издержкам, обеспечивающее ценовое лидерство и лидерство в достижении соотношения цена-целевая функция
Благоприятные исходные условия	Научно-производственный потенциал	Климат, стоимость рабочей силы и земли
Типичные представители	Великобритания, Германия	Китай, Вьетнам

¹ Составлено на основе: Виды морской деятельности и обеспечивающие отрасли промышленности. (Тезисы для дискуссии). 20 октября 2009. - Сайт Министерства образования и науки РФ: www.strf.ru

Другой важный фактор – время. Заимствование, как правило, позволяет быстрее сократить отставание от лидеров. Для состояния существенных разрывов с лидерами заимствование – это возможность «использования преимущества отсталости» и сокращения разрывов в сроки, когда собственных конкурентоспособных разработок пока еще нет.

Однако, большинство развивающихся стран не справляются с задачами имитации. И одной из распространенных причин неудач, по мнению В. М. Полтеровича, является то, что фирмы, (часто под давлением государства) пытаются заимствовать слишком «продвинутые» технологии, которые трудно обслуживать из-за недостатка квалифицированных кадров и необходимых материальных средств. Зачастую для их функционирования требуется сырье и оборудование, которое не производится в стране – реципиенте, а продукт, производимый с помощью новых технологий, может не выдержать конкуренции на внутреннем рынке с более примитивными, но и более дешевыми заменителями. В этой связи растущая зависимость от внешнего спроса делает также уязвимым модернизированный бизнес. Таким образом, серьезными ограничениями абсорбционных моделей на основе «продвинутых» технологических решений являются неэффективность в силу различий технологической структуры страны–донора и страны-реципиента технологии, а также недостаточный спрос.

Поэтому, по мнению В. М. Полтеровича, реализация абсорбционной модели, с одной стороны – более быстрый и менее затратный путь модернизации, а с другой – также требует учета своих специфических особенностей. Для успешной реализации абсорбционной модели требуется развитие соответствующих абсорбционных способностей, а именно – способности распознавать ценность новой внешней информации, усваивать её и применять для коммерческого использования.

Почему - комбинированная модель модернизации? Основные принципы и опыт Волгоградского судостроительного завода

Во-первых, в отличие от СССР конца 1920-х - 1930-х гг., Китая, Вьет-

нама и других восточно-азиатских «тигров», российское судостроение, хотя и находится в глубоком кризисе, все же стартует не с «нуля». Поэтому четко выверенные инвестиции в фундаментальные разработки крайне необходимы. Но важно оценить степень их конкурентоспособности. Пока же по заявленным показателям ФЦП «Развитие гражданской морской техники» видно, что большая часть разрабатываемых технологий изначально не планируется в качестве лидеров, а именно: «...к 2016 году планируется разработать свыше 160 технологий (в т. ч., свыше 60 соответствующих мировому уровню)»¹. А как насчет остальной сотни?

Конечно, есть проблема безопасности. И, допустим, ряд технологий необходимо развивать для ухода от зависимости от конкурентов. Но не стоит забывать - речь идет, все-таки, о гражданской морской технике и конкуренции на мировом рынке. Вряд ли здесь все технологии, не обладающие потенциалом лидерства, можно «списать на безопасность».

Во-вторых, параллельно с «отфильтрованным» потоком активно и своевременно финансируемых фундаментальных и прикладных разработок с потенциалом лидерства необходимо создание максимально благоприятных условий для предприятий, реализующих любые модернизационные программы. В подтверждение этого тезиса обратимся к результатам обследования предприятий обрабатывающей промышленности, (в т. ч., предприятий – производителей транспортных средств и оборудования) в рамках проекта комплексного мониторинга конкурентоспособности предприятий по заказу и при поддержке Министерства экономического развития РФ. В нем анализировались вопросы технологической модернизации и инновационной активности предприятий, включая сопоставление инновационной активности по модели собственных НИОКР и заимствования, а также взаимосвязи типа инновационной активности и достигнутых уровней конкурентоспособности. Авторами указанного исследования выявлено, что с точки зрения экономи-

¹ Федеральная целевая программа "Развитие гражданской морской техники на 2009-2016 годы». Утверждена Постановлением Правительства РФ № 103 от 21 февраля 2008 г.

ческой эффективности, противопоставление собственных НИОКР и заимствования не обосновано и не продуктивно: оба способа модернизации обнаружили сильную связь с повышением конкурентоспособности, поэтому стимулировать следует и то, и другое, независимо от отраслевой принадлежности¹.

Этот вывод, в дополнение к результатам академика В. М. Полтеровича, напрямую подтверждает жизнеспособность комбинированной модели модернизации судостроения.

И, наконец, в-третьих. Важным результатом реализации абсорбционной составляющей комбинированной модели будут не только сохранение и укрепление производственных мощностей предприятий, улучшение их позиций на российском и мировом рынках. Важно, что начнут активно восстанавливаться прерванные цепочки преемственности квалифицированных инженерных и рабочих кадров, делая реальностью последующий переход к инновационной модели развития.

Примером комбинированной модели модернизации является **опыт Волгоградского судостроительного завода**. В ходе антикризисного управления компанией ОАО «Русская финансовая корпорация» в 2009 году предприятие представляло собой типичную «жертву» кризиса отечественного судостроения. Задолженность достигала 3 млрд. руб. Плюс - проблемы с кадрами, технологиями, изношенностью основных фондов и др.

Реанимация предприятия включала два этапа:

1) Комплекс антикризисных мероприятий по реструктуризации активов и пассивов, реорганизации управления – в течение полугода задолженность сокращена до уровня 400 млн. Проведены также работы по сохранению и активизации кадрового потенциала.

2) Параллельно с реализацией мероприятий первой фазы начался активный поиск новых организационных, финансовых, технологических и ло-

¹ Предприятия и рынки в 2005-2009 годах: итоги двух раундов обследования российской обрабатывающей промышленности. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010.

гистических решений, прежде всего, поиск клиентов. В ответ на найденные рыночные возможности (к сожалению, пока государственным структурам проблемы и возможности ВГСЗ не показались очевидными, и наши предложения находятся в состоянии рассмотрения), была сформирована бизнес-концепция ставки на сочетание доступных источников конкурентных преимуществ, определяемых рыночным спросом, и позволяющих предложить для найденных зарубежных клиентов приемлемое качество по доступной цене. Это сочетание обеспечено сотрудничеством с найденными нами Китайскими партнерами, предоставляющими свою продукцию по оборудованию танкеров, которые полностью будут построены на верфях ВГСЗ. В рамках сотрудничества планируется участие китайских поставщиков в обеспечении полного набора послепродажных сервисных функций на территории России с участием отечественных специалистов под контролем китайских партнеров.

Это – первый этап. В основе абсорбционной модели развития заложены возможности укрепления производственных мощностей предприятия и восстановления прерванных цепочек преемственности регионального кадрового потенциала судостроения.

Параллельно с задачами восстановления производственного потенциала предприятия, возможно начало работы по развитию его собственного подразделения, занимающегося исследованиями и разработками. Здесь важна открытость к предложениям отечественных разработчиков, и изучению возможности технологического партнерства с другими странами. Главное – не стоять на месте, идти вперед, сохраняя и преумножая человеческий потенциал и формируя интеллектуальный капитал нашего предприятия для будущего перехода к модели инновационного прорыва, внося тем самым вклад в формирование конкурентоспособного облика отечественного судостроения. Но жизненно важно, чтобы те или иные разработки были нацелены на связи с потребностями рынка.

Промышленная политика развития судостроения: приоритетные кон-

туры коррекции с позиций комбинированного подхода

В указанной выше (уже не раз) экспертной дискуссии¹ обоснован вывод о неадекватности финансовой инфраструктуры гражданского судостроения. Сегодня система финансирования всего цикла строительства судов ставит отечественных судостроителей в заведомо худшие, по сравнению с зарубежными конкурентами, финансово-экономические условия. Проблема доступных кредитов для судостроителей, на условиях, сопоставимых с нашими конкурентами в странах лидерах – не решена.

Другая серьезнейшая проблема – таможенная. Неадекватность системы функционирования российской таможни может быть проиллюстрирована на примере плана Правительства РФ о создании в Сколково Московской области особой таможенной зоны, включающей, помимо всего остального, найм сотрудников не из числа соответствующей Федеральной таможенной службы. Подобные планы – не что иное, как признание полной неадекватности действующей таможенной системы задачам модернизации.

В этой связи полезно было бы предложить аналогичные схемы для тех территориальных судостроительных образований, где ведутся работы по возрождению судостроения в любых вариантах моделей модернизации.

В целом можно согласиться с предложениями о необходимости разработки концепции государственного протекционизма в сфере морской деятельности и судостроении. Действительно, практически во всех странах судостроение на национальном уровне опираются на государственный протекционизм, и в кризисные годы – в более открытых его формах. Вместе с тем, такие его инструменты, как «использование административного ресурса для загрузки мощностей со стороны российских компаний, выдача государственного заказа на безальтернативной основе»² требуют тщательного анализа, поскольку несут в себе много внутренних противоречий. Для их раз-

¹ Виды морской деятельности и обеспечивающие отрасли промышленности. (Тезисы для дискуссии). 20 октября 2009. - Сайт Министерства образования и науки РФ: www.strf.ru

² Леонтьев Р.Г., Веретенников Н.П., Адаменья А.И., Орлов А.Л. Отраслевые корпорации и региональный бизнес: интеграция интересов. Научное издание. – М.: ВИНТИ РАН, 2009. – 616 с.: Глава 8. Условия корпоративного строительства в сфере российского судостроения. С. 336-415.

решения продуктивными будут открытые экспертные обсуждения с привлечением широкого круга независимых специалистов.

Накопление нерешенных организационных, финансовых и иных проблем повышают риски не достижения главных целей Стратегии - возрождения отечественного судостроения и укрепления его позиций на внутреннем и мировом рынках. Важно не терять время для действий. Но действия необходимо четко направлять и согласовывать, а для этого важно переоценить соответствие принятой Стратегии требованиям нового времени.

С. В. Бадыкин, аспирант
Старооскольского технологического института,
(филиала) Национального исследовательского
технологического университета «МИСИС»;
Л. А. Колесникова, доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов и
отраслевой экономики Российской академии
государственной службы при Президенте РФ

Повышение эффективности учетной и финансово-экономической деятельности в малом бизнесе в условиях неопределенности внешней среды

Рассматриваются особенности повышения эффективности учетной и финансово-экономической деятельности в малом бизнесе в условиях неопределенности внешней среды за счет управленческих и рыночных инноваций, основанных на ревизии менеджментом фирмы сложившихся моделей поведения. Особое внимание уделено развитию методов стратегического учета в малом бизнесе, в том числе, анализу прибыльности различных бизнес-направлений и ревизии звеньев цепочки создания ценности для клиентов-потребителей.

Ключевые слова: учетная и финансово-экономическая деятельность в малом бизнесе, стратегический учет, анализ прибыльности, цепочка создания ценности, рекламно-производственный бизнес.

Введение

Поддерживающие, нейтральные или агрессивные воздействия внешней среды на бизнес могут проявляться в явных и неявных (косвенных) формах. При этом, те или иные факторы внешней среды могут в определенные моменты времени менять характер своего воздействия с явного на неявный и наоборот (например, резкое изменение валютного курса, введение или отмена налога с продаж, появление нового конкурента с агрессивной маркетинговой стратегией продвижения и пр.). Для периодов кризисов характерны масштабные нарушения привычных тенденций и форм проявления действий факторов внешней среды как на макро, так и на микроуровне внешнего окружения бизнеса, включая изменения моделей поведения поставщиков, производителей и потребителей. В этих условиях возрастает неопределенность и становится невозможным прогнозировать будущее на основе простой экстраполяции тенденций прошлого.

Целью данной статьи является раскрытие содержания проактивных подходов к повышению производительности труда в малом бизнесе в условиях неопределенности внешней среды за счет управленческих и рыночных инноваций. Эти подходы основаны на ревизии менеджментом фирмы своих рыночных позиций и сложившихся моделей поведения, как внутрифирменных, так и межфирменных (т. е., связей со своими контрагентами - партнерами, поставщиками, клиентами). Сформулированные ниже выводы представляют собой результат обобщения наблюдений за различными предприятиями сферы малого бизнеса, а также опыта преодоления кризисных явлений в конкретном предприятии рекламно- производственной сферы деятельности, и, как нам видится, они могут быть полезны для малых предприятий разных сфер деятельности. Указанные подходы, на наш взгляд, актуальны, поскольку, несмотря на то, что в настоящее время можно согласиться с утверждениями о завершении рецессии в нашей экономике, вызванной мировым финансово- экономическим кризисом, неустойчивость тенденций восстановления экономического роста, по мнению многих экспертов, все еще сохраняется.

Для того, чтобы оставаться успешными в условиях неопределенности внешней среды, организации бизнеса призваны вести мониторинг изменения её факторов как на микро-, так и макроуровне. Однако, руководителям малого бизнеса зачастую сложнее прогнозировать возможные изменения внешней среды. В малом бизнесе, как правило, недостаточно средств и ресурсов на проведение комплексных маркетинговых исследований и мониторинга динамики внешних факторов. На деле, решения приходится принимать в условиях не просто ограниченной информации о ситуации, но и в условиях *асимметрии информации* о внешней среде по сравнению с конкурентами из более крупного бизнеса (на тех рынках, где возможно сосуществование предприятий разного размера).

Неопределенность обстановки повышает риск провала стратегии организации и затрудняет расчет затрат и вероятностей рисков, связанных с аль-

тернативными стратегическими действиями. Организации стремятся сформировать свое понимание динамики внешней среды и снизить риски, обуславливаемые её неопределенностью, применяя различные инструменты стратегического и операционного анализа, пытаясь свести многочисленные факторы обстановки к моделям, которые будут понятными и согласно которым можно действовать.

В широком смысле, организация может применять для снижения неопределенности следующие три типа стратегий, с точки зрения приоритетности и направленности своих усилий относительно границы «фирма – среда её деятельности»:

- стремиться изменить обстановку так, чтобы она лучше соответствовала возможностям организации (*стратегия изменений условий функционирования и подстройки их под себя*);
- реагировать приспособлением и изменением своих действий с целью добиться лучшего их соответствия меняющейся обстановке (*стратегия адаптации к изменяющимся внешним условиям*);
- стремиться оказывать проактивные воздействия на внешнюю среду за счет своих ноу-хау и возможностей преподнести рынку новые соотношения «цена–ценность», меняя тем самым не условия функционирования отрасли или своего сектора в ней, а расклад сил на рынке (*проактивная стратегия воздействия на рынок*).

Первый тип стратегического поведения (*стратегия изменений условий функционирования*) может быть реализован только достаточно крупными компаниями или даже их объединениями. Для малого бизнеса успешно могут быть реализованы лишь второй или третий варианты стратегического поведения. При этом, по возможности, малым фирмам следует стремиться не только к реализации реактивных стратегий «подстройки» под происходящие внешние изменения, но и к разработке и реализации проактивных, упреждающих стратегий. Именно проактивные стратегии являются подлинно инновационными – в широком смысле этого термина. При этом источником до-

стижения успеха могут служить как продуктовые и/или технологические, так и управленческие или рыночные инновации¹. И если продуктовые/технологические инновации доступны не каждому малому бизнесу, то управленческие и рыночные новшества могут быть реализованы компаниями самых разных размеров и сфер деятельности.

Прежде, чем изложить суть предлагаемых подходов, дадим краткую характеристику положению национальной экономики в её недавней ретроспективной кризисной динамике и, в частности, рекламной индустрии. К концу 2008 года «упали» практически все показатели экономического роста. И, наоборот, - увеличивалась безработица, росли процентные ставки по кредитам. За 2009 год промышленное производство в России снизилось на 10,8%. Экспортная цена на нефть упала на 40%, на газ - на 30%, на черные металлы - на 43%. Это основные статьи национального экспорта, и ощущение тревоги и неопределенности охватило очень многих.

В сложившейся обстановке подавляющее большинство предприятий отечественной экономики стало испытывать объективное давление накапливающихся изменений. Не обошли стороной эти тенденции и рекламную индустрию. Негативные изменения в сфере рекламных услуг были связаны с рядом факторов, прежде всего, сокращением рекламных бюджетов большинства компаний-клиентов и, соответственно, снижением средней величины сделки, увеличением сроков оплаты оказанных услуг, усилением конкуренции и, как следствие, замедлением темпов роста оборота компаний. И это логично, поскольку основная часть продукции рекламной индустрии предназначена для демонстрации успеха во всех его проявлениях (рекламные буклеты, визитки, подарочные сувениры, продвижение продукции и т. д.). А когда в экономике доминируют депрессивные настроения, и продемонстрировать успех некому, то экономить начинают, прежде всего, на рекламе. Значительная часть основных клиентов для многих рекламных фирм была утеряна. Произошла вынужденная переориентация на средних и мелких клиентов с

¹ В соответствии с определением инноваций ОЭСР.

потерей в масштабах производства.

Вышеизложенные тенденции привели к необходимости переосмыслить сложившуюся практику работы, включая учетно-финансовую политику, и позволяют предложить её более эффективную модель.

Анализ прибыльности по направлениям деятельности

Важной характеристикой бизнеса является размер и соотношение текущего и отложенного дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль. В не столь конкурентном прошлом вклад на покрытие каждого реализуемого продукта для многих российских компаний был достаточно высок, что позволяло не только компенсировать затраты бизнеса, но и приносить приемлемую прибыль. Однако, изменившаяся ситуация в значительной степени скорректировала расстановку сил, практически, на всех рынках, заметно повлияв на цены, что в случае отсутствия в компаниях адекватного финансового анализа, стало приводить к тому, что некоторые прибыльные продукты стали субсидировать другие. В ряде ситуаций маркетинговые задачи могут требовать определенной степени дифференциации разных продуктов относительно их вклада в оборот, чистую и валовую прибыль, но, тем не менее, важно идти на такие решения осознанно. Поэтому первый шаг на пути к повышению эффективности бизнеса - совершенствование учетно-финансовой деятельности. Её изменение призвано позволять проводить более точный анализ ситуации для обеспечения возможностей направленных реакций на внешние изменения в направлениях обеспечения безубыточности каждого продукта и понимания картины прибыльности по различным направлениям деятельности.

Так, исследуемая рекламно-производственная компания работала по четырем основным направлениям производства продукции и оказания услуг: оперативная полиграфия, производство POS¹ материалов, проведение промомероприятий и индивидуализация сувениров. Диаграмма среднемесячных долей этих направлений приведена на рис.1 и, по сути, показывает только

¹ POS (point of sales) – места продаж

степень важности каждого из направлений деятельности с точки зрения его вклада в объем продаж.

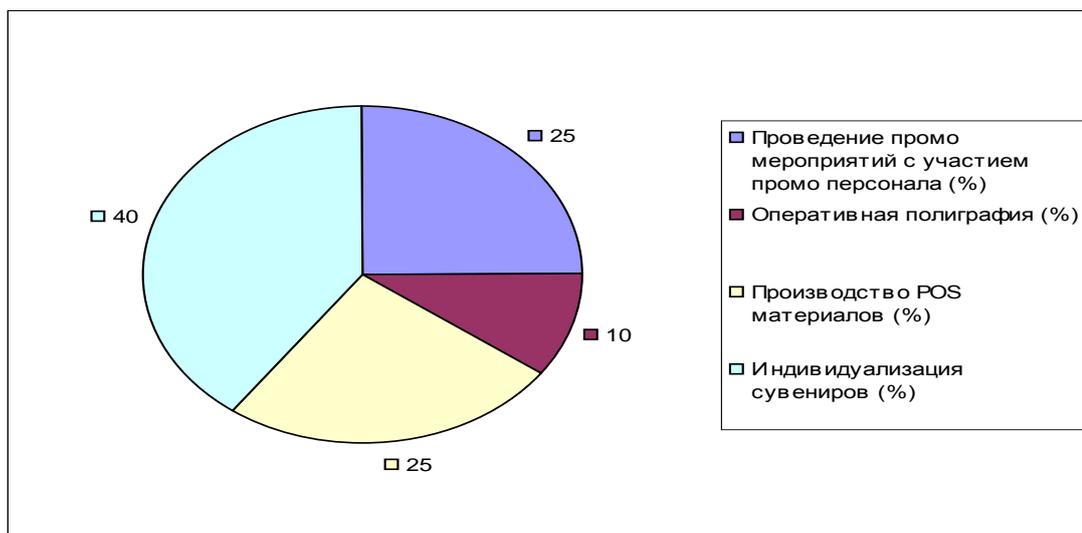


Рис. 1. Диаграмма среднемесячной доли направлений деятельности в обороте компании

Наиболее прибыльным и перспективным направлением предположительно являлось производство POS материалов. Однако, так ли это на самом деле и насколько прибыльны остальные направления, известно не было.

О необходимости проведения анализа вкладов различных направлений деятельности, товаров или товарных групп не только в оборот, но также и валовую и чистую прибыль, уже не просто давно известно - существуют отработанные методики управленческого учета и информационные системы для поддержки принятия решений. С активизацией развития корпоративных информационных систем с начала этого столетия подобные системы становятся все более доступны и для малого бизнеса. Хотя зачастую, все же, компаниям приходится пройти достаточно сложный и долгий путь для того, чтобы осознать необходимость соответствующих реформ в своей учетной деятельности и связанных с ними затрат. Вместе с тем, пока все еще недостаточно, в особенности для малых предприятий, разработана проблематика выбора базы распределения накладных расходов и влияния соответствующих решений на результаты анализа прибыльности. Эта проблема обсуждается, например, А. Апчерчем в рамках развития так называемого метода ABC-анализа затрат. Он продемонстрировал на конкретном факте из сферы

образовательных услуг как меняются показатели эффективности тех или иных направлений деятельности в условиях изменения способа выбора базы распределения накладных затрат¹. Ученый показал также, что неожиданным результатом такого анализа может оказаться новое понимание значения того или иного отдельного направления деятельности в целом для предприятия или организации. Вместе с тем, данных о результатах применения этого метода, в особенности, для малого бизнеса, пока недостаточно. Соответственно ниже представлены результаты выполненного анализа для описанной выше компании рекламно- производственной сферы деятельности.

Для начала в ходе анализа прибыльности по основным направлениям деятельности, каждое из направлений было оценено двумя способами, а именно:

- 1) с распределением постоянных издержек пропорционально доле каждого направления деятельности в обороте;
- 2) с соответствующим распределением пропорционально доле в прибыли компании.

В табл. 1 ниже показаны изменения показателей рентабельности для соответствующих вариантов выбора базы распределения постоянных затрат.

Расчеты показали, что значения рентабельности различных направлений деятельности могут не только существенно, но и, что особенно важно, на наш взгляд, *относительно неравномерно* корректироваться в зависимости от того каким образом были распределены постоянные издержки. Эти различия для исследованного предприятия в относительном выражении достигали от 2 до 16%.

С точки зрения критерия безубыточности, для исследованного предприятия полученные результаты позволили сделать однозначный вывод о том, что все направления деятельности компании, определяющие её продуктовый портфель, являются не только безубыточными, но и прибыльными,

¹ См.: Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика. – М.: Финансы и Статистика, 2002. С. 156-177. (ABC-метод - от англ. Activity Based Costing – калькулирование затрат по направлениям деятельности).

правда, в разной степени. И хотя картина прибыльности различных направлений для расчета с распределением постоянных затрат пропорционально

Таблица 1 - Изменения рентабельности по направлениям деятельности в зависимости от выбора базы распределения постоянных затрат

Продукт/услуга	Рентабельность по: продукту/услуге		Относительное изменение показателя рентабельности	
	Распределение FC ¹ пропорционально обороту	Распределение FC пропорционально маржинальной прибыли		
(1)	(2)	(3)	(2)-(3) / (2)	(2)-(3) / (3)
Оперативная полиграфия	24,1 %	21,2 %	0,12	0,14
Промо-мероприятия с участием промоперсонала	25,2 %	25,7 %	0,02	0,02
Индивидуализация сувениров	14,4 %	16,7 %	0,16	0,14
Производство POS материалов	42,6 %	38,9 %	0,09	0,10

доле прибыли стала более сглаженной, все относительные позиции каждого из направлений не изменились, а POS-материалы в обоих случаях остались, как интуитивно и предполагалось до проведения расчетов – наиболее экономически эффективным направлением деятельности.

Принятие решений на основе баланса приоритетов различных функциональных подсистем бизнеса

Функция управленческого учета в рамках стратегического менеджмента состоит в том, чтобы в пределах отведенного времени доставлять всю нужную информацию принимающим решения менеджерам определенного уровня и зоны ответственности. Решения, принимаемые в конкретной организации, могут весьма различаться в зависимости от того, какие задачи стоят перед данной организацией, а также от уровня (по вертикали и горизонтали), на котором принимаются решения. Система учетно-финансовой деятельности должна быть выстроена таким образом, чтобы обеспечивать организацию финансовой информацией, удовлетворяющей именно этим специфическим условиям принятия стратегических и оперативных решений. Сами же

¹ FC (fixed cost) – постоянные издержки

условия могут меняться по мере корректировки стратегии. Важно также, чтобы принятие решений происходило на основе синтеза рекомендаций, вытекающих из всех функциональных подсистем бизнеса (производственной, финансовой, маркетинговой и других). При этом проблемой выступает поиск баланса информации о прошлом и будущем. Информация о прошлом в компании может сохраняться и использоваться при принятии решений более или менее рационально в зависимости от уровня развития *организационной памяти* в бизнесе. Как правило, это финансовая и бухгалтерская информация, собираемая и анализируемая в том объеме, структуре и количестве, который определен существующей учетной политикой в зависимости от уровня зрелости бизнеса и его системы финансового управления. При этом задача учета имеющейся информации, которая может помочь прогнозировать тенденции в будущем, требует развития подходов, которые в современной практике управления получили название *стратегического учета*. Один из основателей современной английской школы стратегического учета Б. Райан определяет его как область пересечения финансового анализа, управленческого учета и финансового менеджмента¹. (Развивая свой подход, Б. Райан предлагает интересную концепцию PFC (Product Flaw Costing) – калькулирование затрат на основе движения продукта, ключевым элементом которой является оптимизация на основе учета фактора времени). Другой представитель английской школы К. Уорд определяет эту дисциплину как область пересечения указанных выше дисциплин и маркетинга², что представляется ценным дополнением к подходу Б. Райана.

Следуя принципам стратегического учета, было принято во внимание то, что для определения направлений развития продуктового портфеля, калькуляции маржинальной прибыльности направлений деятельности по продуктам недостаточно, поскольку она отражает в большей степени состояние производственной подсистемы исследуемого бизнеса. Для более пол-

¹ См.: Райан Б. Стратегический учет для руководителя. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. С. 81– 92.

² См.: Уорд К. Стратегический учет. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2002. С. 31.

ной картины полезно проведение анализа *прибыльности по клиентам*, что в определенной степени, позволяет также учесть особенности маркетинговой подсистемы. Для этого была проведена классификация клиентской базы бизнеса. Все клиенты были агрегированы в четыре группы: ключевые крупные клиенты, клиенты привлеченные менеджерами отдела продаж, «входящие» клиенты (имеется в виду – самостоятельно приходящие с рынка) и клиенты, привлеченные в результате побед в открытых тендерах и аукционах. Затем были охарактеризованы особенности их обслуживания. Для этого сначала была определена доля каждой группы клиентов в общем обороте компании в денежном выражении, а затем *в общих временных ресурсах коммерческой службы* (табл. 2).

Таблица 2 - Распределение сделок компании по группам клиентов по доле в общем обороте и во временных затратах коммерческой службы

Клиентские группы	Доля в общем обороте, %	К-во сделок в группе	Удельный вес сделок группы во временных ресурсах коммерческой службы, %
Ключевые крупные клиенты	43,6	146	17,2
Инициативные клиенты	9,3	383	45,2
Клиенты, привлеченные менеджерами	36,7	316	37,3
Разовые клиенты	10,2	2	0,23

Таким образом, отметим, что этот вариант анализа отвечает принципам PFC-подхода, но в частичном варианте его реализации, когда анализ сфокусирован на фазе 2 входа клиентского заказа в тело бизнеса. (Полная реализация PFC-метода сложнее и требует дополнительного анализа временных затрат на прохождение заказа в точке его выхода). В результате были определены приоритетные направления развития клиентской базы.

Особо подчеркнем, что различные конкурентные стратегии могут требовать различного уровня развития тех или иных функциональных подсистем бизнеса (как относительно конкурентов, так и собственно самих функциональных подсистем – относительно друг друга). И поскольку не только малые, но и крупные фирмы не могут позволить себе быть в равной степени

«продвинутыми во всем», то вопрос о критерии приоритетности учета потребностей той или иной функциональной подсистемы бизнеса – весьма сложная и творческая управленческая задача. Её решение требует индивидуального подхода при анализе типа конкурентной стратегии того или иного предприятия. Не располагая возможностью осветить здесь более глубоко этот вопрос, остановимся на акцентировании важности поиска этого внутрифирменного компромисса.

Ревизия цепочки создания ценностей

Финансово-экономический кризис обострил проблему доступности и стоимости ресурсов для компаний всех отраслей и размеров. Решение этой проблемы даже крупной компанией в одиночку является чрезвычайно сложной задачей. Поэтому реализация данной задачи для малого бизнеса возможна только в рамках цепочек создания ценности, в которых участвует компания. В рамках цепочек можно решать проблемы с дефицитом оборотных средств, неплатежами, высокой стоимостью или недоступностью банковских кредитов, договорившись с партнерами по цепочке о взаимовыгодных условиях поставок и расчетов, а также о взаимном кредитовании на разумных условиях. Необходимыми условиями для этого являются доверие между участниками цепочки и открытость бизнес-моделей компаний для других участников, особенно в части тех бизнес-процессов, в которых происходят основные взаимодействия.

При определении направления оптимизации цепочки создания ценности для исследуемого предприятия ключевым фактором явился следующий: «для увеличения маржинальной прибыли необходимо или больше продавать товара, или увеличивать наценку (разницу между закупочной ценой и ценой реализации), а лучше и то и другое одновременно». Реализация этого принципа в условиях сокращающегося рынка и ужесточившихся условий конкуренции была возможна только за счет снижения закупочных цен. В схеме покупатель - производитель сувенирной продукции, анализируемое предприятие существенно проигрывало, являясь, по факту, «перепродавцом пе-

репродавцов». В итоге компания не была способна проходить по ценовому предложению при крупных заказах. Решение этой проблемы стало возможно за счет сокращения этой цепочки на одно звено, а в случае успешной реализации ключевого направления развития клиентского портфеля - на основе стремления к прямой работе с производителем (как с отечественным, так и с зарубежным).

Таким образом, проведенная в компании реформа учетно-финансовой деятельности и в целом ревизия сложившейся практики бизнес-процессов, в том числе, в рамках цепочки создания ценности для клиентов, позволила: во-первых, увидеть уровни прибыльности направлений деятельности; во-вторых, соотнесение постоянных и переменных издержек на продукт позволило компании начать грамотно составлять бюджеты и определять приемлемые цены; в-третьих, используя инструментарий управленческого учета, учитывая и регулируя маржу, компании удалось увеличить привлекательность (с позиции прибыли) каждого из направлений деятельности; в-четвертых, была сформулирована, а затем и успешно реализована программа развития продуктового портфеля, которая звучит как увеличение тиражей предлагаемой продукции с учетом закупок сырья по более выгодным условиям у прямых поставщиков (как российских, так и иностранных). Благодаря реализованным решениям, несмотря на стагнацию в отрасли, в финансовом плане компания чувствует себя сейчас значительно увереннее, чем в благополучный предкризисный период.

Основные выводы

1. В условиях неопределенности внешней среды именно проактивные действия, прежде всего, в области управления, могут способствовать повышению производительности труда в малом бизнесе.

2. Для их направленного осуществления необходимо четкое понимание ситуации, совершенствование внутрифирменной учетно-финансовой политики и стратегического управленческого учета как области пересечения финансового менеджмента, финансового анализа,

управленческого учета и маркетинга.

3. Показатели рентабельности различных бизнес-направлений не просто *существенно*, но и что особенно важно, *относительно неравномерно* корректируются в зависимости от выбора базы распределения постоянных затрат. Эти различия для исследованного предприятия в относительном выражении достигали от 2 до 16%.

4. В условиях неопределенности внешней среды и обострения конкуренции особо ценным ресурсом становится время. При проведении анализа прибыльности важно включать фактор времени (например, времени обработки запроса и превращения его в клиентский заказ) в качестве базы распределения постоянных затрат.

5. В условиях неопределенности внешней среды необходимо переосмысление позиций компании в цепочке создания ценности для клиентов/ потребителей, как в отношении микроокружения (взаимодействия с поставщиками, клиентами), так и в отношении внутренних бизнес-процессов.

6. Современные достижения теории управленческого и стратегического учета могут быть применимы и в малом бизнесе без существенных затрат. (Так, информатизация и учетная система исследованного малого предприятия остались на достаточно простом уровне, обеспечиваемом базовыми возможностями бухгалтерии).

7. При принятии решений важно находить компромисс потребностей всех ключевых функциональных подсистем бизнеса, при этом критерием принятия соответствующих решений является их соответствие типу конкурентной стратегии фирмы.

III. ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

С. А. Литвинова, аспирант Северо-Кавказской академии государственной службы

Проблемы и перспективы развития ипотечного кредитования в строящихся объектах недвижимости

Раскрываются ипотечный рынок и рынок жилья в тесной взаимосвязи. При этом обосновывается, что строительная отрасль России вступила в полосу кризиса, а ипотека, как долговой инструмент, проявляется относительно пассивно, кредитование же объектов недвижимости, в свою очередь, по сути, приостановилось. Обобщаются проблемы и прогнозируются перспективы развития ипотечного кредитования на первичном рынке недвижимости.

Ключевые слова: рынок недвижимости, ипотека, ипотечное кредитование, строительная отрасль, кризис, рефинансирование, реструктуризация.

Рынок недвижимости - это особая сфера вложения капитала и система экономических отношений, возникающая при сделках с недвижимостью. Эти отношения проявляются при инвестициях, сделках купли-продажи, сдаче объектов недвижимости в аренду, наем, ипотеку¹. Одним из сегментов рынка недвижимости является рынок незавершенного строительства (первичный рынок недвижимости), который представляет собой совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными объектами недвижимости и в процессе их создания². Первичный рынок недвижимости является источником удовлетворения потребностей в жилье. Обеспечение населения качественным жильем, соответствующим требованиям современных стандартов, - это одна из самых острых социально-экономических проблем, кардинально влияющих на качество жизни граждан страны и степень их участия в процессах экономического развития. Мировой опыт неопровержимо подтверждает, что за счет исключительно бюджетных средств возможно решить жилищные проблемы не более чем 15% населения страны³.

¹ См.: Дмитриев А.И. Формирование первичного рынка недвижимости в российских условиях. // Л. Вестник БГУ. - 2009. - № 2(40). С. 120-123.

² См.: Шундулиди А.И., Малюгин А.Н., Денисенко Е. Б. Экономика и управление недвижимостью. Учебное пособие. - Кемерово: КузГТУ, 2006.

³ См.: Астапов К.Л. Ипотечное кредитование в России и за рубежом. // Деньги и кредит. - 2004. - № 4; Вавилова И.В. Основные элементы системы ипотечного жилищного кредитования. // Деньги и кредит. - 2003. - №3; Гришаев С. П. Ипотека жилых помещений: практика и трудности. // Закон. - 2005. - № 6; Захаров Е.А.

Ипотечный рынок и рынок жилья взаимосвязаны. Ипотека и продажа недвижимого имущества являются рыночными способами формирования рынка доступного жилья. Ипотечное кредитование жилья является одним из самых надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищную сферу. Ипотека позволяет согласовать интересы населения, кредитных учреждений, строительной отрасли и государства. Система ипотечного жилищного кредитования обеспечивает сопряжение двух финансовых потоков - инвестиций в строительство и ипотечного кредитования населения. На практике это означает трансформирование строительных кредитов, предоставляемых банками застройщикам либо потенциальным заемщикам, в долгосрочные ипотечные кредиты после завершения строительства и оформления жилья в собственность граждан¹.

В настоящее время кредитование первичного рынка недвижимости практически остановилось. Рассмотрим объективные причины, влияющие на политику банков в области кредитования в данном секторе недвижимости.

Во-первых, при кредитовании первичного рынка в качестве обеспечения выступает только право на объект недвижимости, в отличие от вторичного рынка, где залогом считается приобретаемый объект. Кредитное учреждение рискует меньше, чем при кредитовании на первичном рынке недвижимости (в особенности, если кредит выдается на нулевой стадии строительства).

Вторая причина - чистота правовых отношений заемщика и строительной компании. Развитию ипотечного кредитования в строящихся объектах недвижимости препятствует, как нам кажется, отсутствие желания строительных компаний соблюдать закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и других объектов недвижимости»². В сущности, федеральный закон, призванный регулировать отношения, связанные с при-

Моделирование рациональных вариантов ипотечного кредитования (на примере г. Краснодара). // Известия ТРТУ. Темат. выпуск «Системный анализ в экономике и управлении». - 2006. - № 17 (72).

¹ См.: Кудрявцева Н. Ю. Система ипотечного кредитования как условие формирования рынка доступного жилья. // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. - 2008. - №6. - С. 160-164.

² Консультант плюс. Серия 200.

влечением денежных средств граждан, не функционирует. Депутаты Государственной Думы приняли поправки к закону, однако, застройщики по-прежнему работают по более приемлемой для себя вексельной схеме¹. Вексель дает векселедержателю право требовать с заемщика уплаты к определенному сроку указанной в нем суммы денег. В момент погашения векселя строительная организация может просто выплатить деньги, а не предоставить готовое жилье. Это обстоятельство препятствует эффективному сотрудничеству кредитной организации и застройщика.

Третьей причиной можно назвать несоблюдение застройщиками сроков выполнения работ. Это обстоятельство мешает кредитному учреждению нормально вести свою финансовую деятельность. Часть банков, не имеющих огромных финансовых средств, занимаются продажей своих закладных и секьюритизацией. Секьюритизация ипотеки является предпринимательской деятельностью, направленной на получение прибыли за счет выпуска ипотечных ценных бумаг, обеспеченных денежными потоками по ипотечным кредитам. Она позволяет трансформировать ипотечные долговые обязательства в имущество, обращаемое на фондовом рынке². Так как рефинансирование кредита возможно только после регистрации права собственности на объект недвижимости и регистрации закладной, то кредитные учреждения могут понести финансовые убытки.

И, наконец, четвертой причиной выступает длительная процедура получения права собственности на объект недвижимости. То есть заемщик не может быстро стать владельцем объекта недвижимости, а банк приобрести залог. Срок оформления права собственности на объект недвижимости доходит до 3,5 лет от периода кредитования до получения права собственности на объект недвижимости.

Однако, в каждой кредитной организации определенная доля кредитов выдается именно на приобретение жилья в строящемся объекте. Этот про-

¹ Вексель - это именная ценная бумага, письменное долговое обязательство строго установленной законом формы, выдаваемое заемщиком (векселедателем) кредитору (векселедержателю).

² См.: Леонов М. В. Управление риском снижения цен на жилье при секьюритизации ипотеки. // Вестник ИЖГТУ. - 2008. - № 4. - С. 75-77.

цент зависит от степени договоренности кредитных организаций с застройщиками или инвесторами. Покупка жилья на стадии строительства с использованием ипотечного кредитования очень выгодна для заемщиков, так как позволяет приобрести объект по значительно меньшей цене, чем в готовом доме, а рост стоимости жилья по мере строительства превосходит расходы, связанные с обслуживанием кредита. Однако, пытаясь застраховать риски, связанные с кредитованием на первичном рынке недвижимости, банки, устанавливая более жесткие условия при кредитовании (напр., более высокая комиссия за организацию кредитного процесса, полный страховой пакет).

Процентная ставка при кредитовании на первичном рынке недвижимости колеблется от 10 до 17% в зависимости от уровня риска приобретаемого объекта (табл. 1).

Таблица 1 – Ставки по кредитам на приобретение жилья на этапе строительства (состоянием на 01.02.2010г.)¹ [10]

Название банка	Ставка в рублях		Ставка в валюте	
	минимальная (на этапе строительства / после государственной регистрации прав собственности)	максимальная (на этапе строительства / после государственной регистрации прав собственности)	минимальная (на этапе строительства / после государственной регистрации прав собственности)	максимальная (на этапе строительства / после государственной регистрации прав собственности)
1. Банк п. Москвы	15,75/14,75	-	9,75/10,75	-
2. ВТБ 24	16,85/14,35	-	13,1/10,6	-
3. Газпром-банк	15,75/15	-	12,5/11,5	-
4. Дельтакредит	17/15	-	11/9	-
5. МКБ	15	-	11	-
6. Нардеа Банк	15/14	17/16	10/9	12/11
7. РосЕвро-Банк	16/14	17/15	13/11	14/12
8. Сбербанк	15/13,5	15,75/14,5	-	-

Мировой финансовый кризис отразился как на банковской сфере, так и на рынке недвижимости. Строительная отрасль в России переживает один из

¹ По данным сайта: www.rusipoteka.ru

самых сложных периодов в своей истории. Нехватка финансовых средств ставит многие компании на грань выживания. Государственные возможности инвестирования, инвестиционного кредитования жилищного строительства и предприятий, производящих строительные материалы, не способны удовлетворить спрос.

Кризис коснулся застройщиков, которые в течение 2003-2007 гг. получали достаточно высокую прибыль за счет растущих цен на недвижимость. Прибыль заказчиков-застройщиков, подрядных строительных организаций, риэлторов и др. формировалась в момент сдачи построенного жилого дома в эксплуатацию и передачи квартир долевым (покупателям). На благоприятном фоне растущего рынка дела у застройщиков шли более чем хорошо, поэтому они охотно брали кредиты, а банки охотно их кредитовали. Более того, в определенный период сами банки стали выступать инициаторами девелоперских проектов: банкиры вкладывали свободные средства в земельные участки, затем совместно со строителями создавали девелоперский проект и перепродавали землю по более высокой цене.

В результате массового упадка на рынке первичного жилья остановилась пятая часть строительных проектов в России. По данным Росстата, в январе-апреле 2009 года объем работ в строительстве по сравнению с аналогичным периодом 2008 года снизился на 18,4%¹.

Влияние кризиса отразилось на сокращении персонала строительных компаний. Последние отказались от проектов, которые они планировали в будущем, некоторые действующие объекты, находящиеся в начальной стадии, были заморожены.

Последствия кризиса могут привести к тому, что на первичном рынке недвижимости останутся преимущественно крупные строительные компании, специализирующиеся на доступном жилье, и строительные компании полного цикла, которые могут компенсировать отсутствие спроса на недвижимость госзаказами.

¹ По данным сайта: www.gks.ru

В этой связи в настоящее время требуется четкий контроль со стороны государственных органов, трудовых инспекций за деятельностью строительных корпораций. Государству и стройкомплексу нужно разработать такие меры, которые смогли бы решить проблемы доступности жилья для населения страны. Однако, решение этих проблем должно проходить без нарушения принципов функционирования жилищной сферы, без увеличения рисков кредитных организаций, частных компаний, застройщиков и других участников рынка. Эти меры могут иметь результат только на принципах государственно-частного партнерства с использованием государственных и муниципальных финансов¹. Эксперты отмечают целесообразность и эффективность применения государственно-частного партнерства в сфере жилищного строительства по ряду причин:

- мультипликативный эффект по всей цепочке добавленной стоимости, затрагивающий различные отрасли;
- неудовлетворенный спрос со стороны граждан, обеспеченный деньгами, который можно рассматривать как источник софинансирования бюджетным ресурсам;
- наличие достаточно развитой производственной инфраструктуры;
- наличие базовых государственных институтов развития жилищного рынка².

Реализация ипотечно-строительных проектов на принципе государственно-частного партнерства призвана осуществляться для социально-значимых проектов, которые отбираются по определенным критериям государством. При этом жилищная политика государства, к сожалению, ориентирована на решение жилищных проблем только наиболее материально обеспеченных граждан и не отвечает интересам большинства населения, поскольку не обеспечивает ему возможности получать кредиты в необходимых объемах и на приемлемых условиях. Строительная отрасль требует неотложных

¹ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nr2.ru/moskow/198999.html>

² См.: Буренин А.В., Щербаков В.А. Государственная жилищная корпорация - ключ к доступному жилью. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cscp.ru>.

мер государственного регулирования и поддержки, способствующих развитию региональных кластеров жилищной строительной отрасли. Необходимы также рациональные нравственные меры по поддержке населения в обеспечении доступности жилья. Применительно к ипотечно-строительной сфере государственно-частное партнерство может быть определено как механизм взаимодействия государственного и частного секторов экономики в области финансирования строительства через механизмы ипотечного жилищного кредитования и управления жилищными строительными проектами, имеющими социально-экономическую актуальность и эффективность для вовлеченных в проект сторон¹.

В рамках такого партнерства Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) предложило программу, которая теоретически призвана активизировать ипотеку и снизить процентные ставки. Оно разработало специальные условия выдачи и выкупа ипотечных кредитов на приобретение жилья во вновь построенных после 2008 года или в строящихся многоквартирных домах эконом класса. Специальные условия устанавливают требования к основным параметрам ипотечных кредитов (займов), выкупаемых Агентством в 2010 году. Все остальные условия выдачи и рефинансирования должны соответствовать требованиям стандартов Агентства. Устанавливаются процентные ставки в зависимости от первоначального взноса.

Дополнительные вычеты из процентной ставки предоставляются покупателям жилья эконом класса, получателям материнского (семейного) капитала, молодым семьям и владельцам государственных жилищных сертификатов. Наибольший размер вычета - 0,5% предоставляется гражданам при приобретении жилья эконом класса по цене, установленной Министерством регионального развития РФ и не превышающей 30 тыс. рублей за один квадратный метр общей площади.

Крупные банки предоставят застройщикам, аккредитованным при Фе-

¹ См.: Кубасова Т.П. Частно-государственное партнерство как основа реализации ипотечно-строительных проектов. // Известия ИГЭА. - 2009. - № 4(66). - С. 108-112.

деральном фонде содействия развитию жилищного строительства (РЖС), средства на завершение строительства дома готовностью не менее 70%. Кредитная организация, в свою очередь, получит возможность предоставлять заемщикам ипотеку. АИЖК берет на себя обязательство рефинансировать эти кредиты. Новшество будет заключаться в том, что АИЖК гарантирует кредит банку, который обязуется под эти обязательства выдать кредит застройщику, а гарантией того, что застройщик вернет эти деньги, станет тот факт, что АИЖК выкупит у застройщика непроданные квартиры по определенной цене. Эта схема больше выгодна кредитным учреждениям, чем застройщикам. У банков скопилось много заложенной недвижимости, которая, возможно, будет реализована в погашение ненадежных кредитов. Реализуя инициативу АИЖК, кредитные учреждения получают дополнительную ликвидность и возможность фактически реструктурировать имеющиеся задолженности. Согласно официальным данным, в 2010 году на развитие ипотечного рынка выделено 100 млрд. руб. Из них 65% пойдет на поддержку первичного рынка недвижимости¹. Государственные жилищные программы позволяют строительным организациям достроить, а кредитным учреждениям возобновить кредитование первичного рынка в условиях кризиса. Мировой финансовый кризис заставил задуматься участников строительной отрасли и рынка кредитования. Сейчас приходит время пересмотра планов, тщательной разработки проектов и внимательного просчета рисков. Многие застройщики занимаются пересмотром параметров запланированных и строящихся объектов. Наиболее востребованным в ближайшее время будет дешевое и качественное жилье. Малоэтажные дома строятся в минимальные сроки. Инвестиции распределяются намного эффективнее, чем при многоэтажном строительстве, что важно при отсутствии длинных денег. Концепции многих проектов от кризиса только выиграют.

Если говорить о перспективах развития ипотечного кредитования на первичном рынке недвижимости, то необходимо указать, что пока повсе-

¹ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ahml.ru/mcm.shtml?path=mcml_00209-1.html

местного предоставление такого вида кредитов не будет. Судя по всему, на рынке продолжают развиваться различные программы, призванные заменить ипотеку. Дальнейшая пролонгация сложившегося положения с финансированием строительной сферы имеет последствия быстрого падения цен, значительного увеличения объемов незавершенных строительных объектов, обманутых вкладчиков, банкротств строительных компаний, невозвратов кредитов на строительство. Пока экономика страны находится в кризисе, рынок недвижимости как часть экономической системы будет оставаться в тяжелом положении. Соответственно, банки тоже не смогут ничего изменить в политике кредитования на рынке первичного жилья. В строительстве можно избежать кризиса, компенсировав упавший частный спрос государственным спросом. Вложив деньги в строительство, Россия получила бы мультипликативный эффект в смежных отраслях и прошла бы весь этот период без заметных потрясений. Достаточно посчитать, сколько требуется средств на социальное жилье, покупку жилья для военных. Для компенсации 30% спада надо компенсировать государственный спрос примерно 20 млн. кв. м в год. При себестоимости около 20-22 тыс. рублей за кв. м нужно вложить 400-440 млрд. рублей. Вложение в реальный сектор экономики создает рабочие места. Вкладывать важно прежде всего в отрасли, определяющие развитие: это строительство, инвестиции в инфраструктурные проекты¹. Помогая строительному бизнесу, необходимо требовать повышения его эффективности, а для этого нужна выверенная работа, чтобы рецессия, когда падает индекс роста только строительного производства, не перешла в депрессию, когда лихорадит всю экономику страны. Недостаток такой финансовой помощи - вероятность того, что деньги будут потрачены, а новые мощности введены не будут. Помогать необходимо напрямую производителям строительной продукции и населению, а не крупным девелоперам, которые в основной

¹ См.: Генералов Б. В. О преодолении последствий кризиса в России. // Экономическое возрождение России. - 2009. - Т. 21. - № 3. - С. 21-22.

массе не создают ценности (являются спекулянтами и перекупщиками)¹.

Таким образом, перспективы развития кредитования первичного рынка недвижимости определяются ролью государства и его участием в процессе выхода из кризиса банковского сектора и строительного комплекса.

IV. МУНИЦИПАЛЬНЫЙ АУДИТ

О.В.Шинкарева, кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и отраслевой экономики
Российской академии государственной
службы при Президенте РФ

Возможности применения непрерывного аудита в муниципальном секторе экономики России

Рассматриваются аспекты организации непрерывного аудита в муниципальном секторе экономики Российской Федерации. Показаны преимущества применения непрерывного аудита в местных органах власти, разработан механизм внедрения непрерывного аудита в практику деятельности органов муниципального финансового контроля и требования по эффективному его внедрению.

Ключевые слова: аудит, муниципальный аудит, непрерывный аудит, информация, эффективность контроля.

Муниципальный аудит, содействуя повышению качества систем учета и контроля и полученной финансовой и управленческой информации, дает возможность принятия на основе анализа полученных сведений комплекса мер по корректировке методов управления муниципальным образованием и достижения поставленных перед ним целей. Однако одним из основных его недостатков является такая особенность аудита, как проверка «постфактум» (при этом данный вид контроля проводится обычно за весь финансовый год после его окончания). Её проявление подтверждается следующим: зачастую результаты аудита (относительно достоверности финансовой отчетности и эффективности расходования средств) формируются по истечении достаточно длительного времени после совершения операций и не позволяют в полной мере достичь цели контроля. Это осложняет применение аудита в со-

¹ См.: Манаков Л. Ф., Фалтинский Р. А. Кризис в инвестиционно-строительной сфере: истоки, угрозы, новые возможности. // Экономическое возрождение России. - 2008. - № 1 (19). - С. 58-70.

временном обществе, когда целью контроля является «вскрытие отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности и экономии расходования материальных ресурсов на возможно более ранней стадии...»¹. От данного недостатка можно избавиться использованием в практике деятельности контрольных органов муниципальных образований непрерывного аудита.

В совместном докладе Канадского института сертифицированных бухгалтеров (CICA) и Американского института дипломированных бухгалтеров (AICPA) непрерывный аудит (continuous auditing) определяется как контрольная методология, позволяющая получать аудиторские доказательства одновременно или в течение короткого промежутка времени после возникновения событий, лежащих в их основе². Первые упоминания о возможности использования приемов непрерывного аудита относятся к началу 70-х годов прошлого века в связи с развитием обработки данных с помощью компьютера, а более детально теория непрерывного аудита развилась уже в конце 80-х годов³. Бурное развитие компьютерных технологий передачи данных на удаленные расстояния способствовало распространению непрерывного аудита в различных сферах деятельности, прежде всего в электронной торговле, оказании услуг сотовой связи, электронных платежах.

Ключевой момент при организации непрерывного аудита – осуществление бухгалтерского учета аудируемым лицом с использованием программ, позволяющих как осуществлять учет, так и давать возможность интерактивной передачи всех необходимых данных аудитору, мониторинга корректности реализованных операций и формирования отчетности на основе заранее заданных критериев. В основе непрерывного аудита лежат такие положения:

¹ Лимская декларация руководящих принципов контроля. // Контроллинг. - 1991. - № 1. - С. 56-65.

² См.: Continuous Auditing, research report. / Canadian Institute of Chartered Accountants, American Institute of Certified Public Accountants. - Toronto, Ontario: The Canadian Institute of Chartered Accountants, 1999.

³ См.: Groomer M. Continuous Auditing of Database Applications: An Embedded Audit Module Approach. / Groomer M., Murthy U. - Journal of Information Systems. – 1989. – Spring. - P. 53-69.

1. Непрерывный автоматический контроль осуществляемых операций, анализ и сравнение введенных данных с уже имеющимися в системе согласно заранее отобранному критерию.

2. Немедленное информирование аудитора (внутреннего или внешнего) об отклонении проведенных операций от заранее заданных критериев или в случае их некорректности для того, чтобы он имел возможность как можно быстрее принять необходимые меры.

3. Подготовка отчетности на основе заданного шаблона с определенной периодичностью (обычно ежедневно или еженедельно) либо по запросу. В последнем случае возможно предоставление отчетности пользователю, имеющему авторизованный доступ к данной программе. При этом форма отчета может быть как шаблонная, так и произвольная, с теми показателями, которые требуются пользователю в настоящий момент.

Считаем, что непрерывный аудит нельзя назвать отдельным видом аудита, таким, к примеру, как финансовый аудит и аудит эффективности. По нашему мнению, это способ получения данных и формирования аудиторской отчетности для всех видов аудита в зависимости от заранее заданных в программе критериев. В частности, финансовый аудит будет отслеживать правильность и законность совершенных операций, а аудит эффективности получать показатели, характеризующие эффективность, сопоставлять их с другими показателями по заранее определенным критериям сравнения и сигнализировать о недостатках.

Использовать непрерывный аудит можно как в частном, так и в общественном секторах. В настоящее время он развивается преимущественно в частном секторе: отдельные аудиторские компании применяют непрерывный аудит в своей практике. В особенности, он используется для аудиторских проверок открытых фондов фирмой «КПМГ» (KPMG), применяется фирмой «Эрнст энд Янг» (Ernst & Young) при осуществлении отдельных

программ¹. В сфере государственного и муниципального управления в настоящее время только исследуется возможность его применения: Главное контрольное управление США начало изучение вопроса по поводу выявления дополнительных возможностей, предоставляемых непрерывным аудитом при организации финансового аудита и аудита эффективности².

Можно выделить преимущества применения непрерывного аудита при применении его в органах власти муниципальных образований:

1. Повышение прозрачности движения потоков муниципальных денежных средств путем их непрерывного контроля позволит предотвращать значительное число финансовых нарушений. В дополнение к этому, проверка операций позволит контролировать время их отражения бухгалтерами в программе³. Это даст возможность руководству контролировать оперативное отражение совершаемых хозяйственных операций, позволит быстро получать полную информацию о деятельности учреждения, организации или администрации муниципального образования, тем самым, предоставляя более широкие возможности для принятия решений. В дополнение к этому необходимость отражения операций сразу после получения подтверждающих документов (а, следовательно, и их подшивки в соответствующие папки) позволит значительно снизить вероятность их потери, и, значит, искажения данных учета.

2. Использование непрерывного аудита позволяет избавиться от так называемого «аудиторского мусора»: задержек времени, связанных с ожиданием получения подтверждающих документов, ответов на запросы и т.п. и затягивающих время проведения аудиторских мероприятий, излишних проверок. Использование программного обеспечения позволяет проверять правильность всех операций: становится ненужным применение аудиторской выборки и расширяется область применения аналитических процедур для

¹ См.: Шлейников В.И. Непрерывный аудит: перспективы, выгоды и затраты внедрения, применение в бюджетной сфере. // Аудит и финансовый анализ. – 2007. - № 1. – С. 239-244.

² См.: Modernizing Accounting and Auditing Standards for the 21st Century. – Florida Institute of CPAs, University of Florida: United States Government, 2006. P. 20.

³ Для этого необходимо настроить программу таким образом, чтобы она давала сигнал внутреннему аудитору или руководству при вводе операции с задержкой, превышающей заранее установленное время.

сбора аудиторских доказательств, что ведет к значительному снижению риск совершения аудиторской ошибки. В дополнение к этому непрерывный аудит сокращает практически до нуля время, проходящее от совершения операции до её проверки, тем самым превращая аудит, ранее являвшийся «постмероприятием», фактически в аудиторскую проверку «в режиме реального времени». При этом появляется возможность оперативного принятия корректирующих мер в случае обнаружения недостатков. Все это приводит к повышению эффективности аудиторских проверок с одновременным сокращением времени на их проведение.

3. Применение дистанционного метода проведения аудита, при котором возможно получать информацию, формировать запросы и получать ответы на них независимо от места нахождения, а выезжать непосредственно на проверяемый объект только в случае обнаружения фактов, свидетельствующих о крупных нарушениях, значительно сокращает расходы на командировки (в частности, транспортные, на проживание, суточные) аудиторов к месту проверки. Особенно важно это для малонаселенных районов Сибири и Дальнего Востока, где площадь муниципальных образований достаточно велика. Следовательно, такие расходы занимают значительную долю в составе расходов на содержание органов контроля. Сокращение времени проверки, а также возможности использования меньшего числа сотрудников (в первую очередь привлекаемых для проведения аудиторской выборки, и проверки правильности отражения операций в регистрах бухгалтерского учета) значительно снижает затраты на проведение аудита.

4. Снижение численности сотрудников проверяющего органа позволяет также облегчить кадровую проблему, заключающуюся в нехватке квалифицированных кадров для комплектования органа муниципального финансового контроля. Использование программ, которые автоматически контролируют правильность совершенных операций и постоянно обновляются в соответствии с изменениями законодательства (что особенно важно для Рос-

сии), тем самым давая доступ к необходимым аудиторам информационным материалам, позволяет сократить затраты на обучение сотрудников.

Представляется полезным механизм внедрения непрерывного аудита в практику деятельности органов муниципального финансового контроля разработанный автором и отраженный на рис. 1.

В качестве территории, на которой, будет внедряться непрерывный аудит, по мнению автора, следует выбрать «зону охвата» конкретного контрольного органа муниципального образования. Это может быть городское или сельское поселение, муниципальный район (отдельно или с входящими в его зону контроля поселениями), городской округ, Москва или Санкт-Петербург.



Рис. 1. Механизм внедрения непрерывного аудита в практику работы контрольных органов муниципальных образований

Для того, чтобы успешно реализовать требования непрерывного аудита в муниципальной сфере, тем самым, обеспечив его эффективное внедрение, необходимо выполнить следующие требования:

1. Установки к смене философии самого муниципального аудита. В России, к сожалению, любая проверка означает нахождение проверяющего и проверяемого «по разные стороны баррикады»: проверяющие должны найти недостатки, а проверяемые – постараться проверяющим этого не сделать. Требования же аудита во всем мире (особенно такого его вида, как аудита

эффективности) предусматривают совместную работу по обнаружению и коррекции выявленных недостатков. Непрерывный аудит, делая всю работу аудируемого лица прозрачной для проверяющих, тем самым предотвращая значительную часть махинаций с бюджетными средствами, предусматривает именно совместное сотрудничество по как можно более раннему выявлению недостатков деятельности объекта проверки и их коррекции для повышения эффективности его работы, а не выявление уже совершенных нарушений и наложение за это штрафных санкций. Следовательно, для эффективного внедрения непрерывного аудита необходима смена вектора «противоборства» проверяющих и проверяемых на вектор «доверия и сотрудничества», причем это должны осознавать все стороны непрерывного аудита.

2. Требования к оценке эффективности деятельности контрольных органов муниципальных образований. В настоящее время основой оценки их работы является количество выявленных нарушений. Однако, как отмечено в предыдущем пункте, непрерывный аудит позволяет предотвратить значительное количество нарушений, объем которых оценить невозможно. Поэтому, с нашей точки зрения, общепринятые показатели результативности контроля (объем выявленных незаконных и нецелевых расходований бюджетных средств и количество подготовленных представлений и предписаний), его действенности (количество исполненных представлений и предписаний, объем средств, возвращенных в бюджет) и экономичности (отношение полученного экономического эффекта от реализации представлений контрольного органа к затратам на его содержание), не могут являться базовыми показателями оценки эффективности деятельности контрольных органов муниципального образования.

По нашему мнению, за основу оценки эффективности работы органа муниципального финансового контроля следует брать такие параметры:

А) охвата непрерывным аудитом сферы муниципальных финансов:

- количество учреждений и организаций, проверяемых с помощью непрерывного аудита, и их доля в общей численности подконтрольных учре-

ждений и организаций, что позволит определить долю муниципальных фондов денежных средств, находящихся под непрерывным финансовым контролем – в идеале она должна стремиться к 100%;

- объем охваченных контролем бюджетных средств на 1 сотрудника контрольного органа.

Б) результативности и действенности контроля. К ним, по нашему мнению, относятся:

- количество и объем выявленных нарушений во время проверок учреждений данного муниципалитета контрольными органами субъекта федерации и Счетной палатой - чем ниже данный показатель, тем более эффективно работает контрольный орган этого муниципального образования;

- выявленный объем неэффективно использованных средств в сочетании с количеством рекомендаций, данных по результатам непрерывного аудита эффективности, и результатам от их внедрения;

- количество и объем выявленных нарушений на 1 выездную проверку – данный показатель дает возможность судить об обоснованности выбора объекта проверки по результатам непрерывного аудита;

- среднее время выявления нарушений, определяемое как количество дней, прошедшее с момента нарушения до момента его выявления – данный показатель напрямую влияет на вероятность исправления нарушения и принятия необходимых для этого мер, что находится в русле современной концепции контроля по как можно более раннему выявлению отклонений;

- соотношение объема возвращенных в бюджет средств к объему выявленных незаконных и нецелевых расходов муниципальных средств.

Эти данные можно сравнивать как с лучшими показателями эффективности деятельности органов муниципального финансового контроля, так и со средними по России.

В) показатель экономичности - «стоимость контроля 1 бюджетного рубля» (определяемый как соотношение объема охваченных контролем бюджетных средств к затратам на содержание контрольного органа муници-

пального образования); его следует, по нашему мнению, сравнивать с показателем тех образований, которые похожи по размерам территории, бюджету и средней заработной плате в регионе, что придаст данному анализу большую объективность, так как даст возможность сопоставления затрат на содержание контрольного органа, различные в разных регионах страны по объективным причинам.

В долгосрочной перспективе общий эффект от внедрения непрерывного аудита в муниципальном образовании можно оценить на основании уровня снижения объема выявленных нарушений в сравнении с ситуацией до его применения в практике контрольного органа.

3. Требования к программному обеспечению, используемому при непрерывном аудите. Оно должно позволять не только вести бюджетный учет, но и давать возможность анализа корректности ввода операций, сравнения введенных данных по заранее установленным критериям, формирования необходимой отчетности, сигнализировать об обнаружении отклонений и передачи информации по удаленным каналам связи. Ключевой момент – первоначальная настройка программы, позволяющая ей выполнять все вышеперечисленные функции. Для этого необходимо определить следующие аспекты:

- Правила проверки корректности ввода данных в систему. Обычно функции введения стандартных операций бюджетного учета реализовываются в программе, позволяющей вести бюджетный учет её разработчиком, и являются автоматизированными. В данном случае нужно просто реализовать функцию проверки соответствия проведенной операции стандартной «маске», имеющейся в программе. При наличии же данных в учете, отражение которых требует специфических проводок, следует сначала сформировать «маски» их отражения в программе.

- Цель аудиторских проверок, которые планируется осуществлять на данном объекте, и в соответствии с нею виды аудита. Это позволяет очертить круг критериев, по которым будет анализироваться введенная в систему

информация.

- Конкретные критерии, по которым будет оцениваться вводимая в программу информация. Данные критерии отбираются в соответствии с видами планируемого аудита: если решено проводить только финансовый аудит, то в качестве критериев достаточно выбрать те, которые позволяют подтвердить достоверность формируемой финансовой отчетности, например, по оценке достоверности сальдо по счетам; если проводится аудит эффективности, то необходимо определить критерии, позволяющие оценить деятельность аудируемого объекта, с точки зрения эффективности его управления: данные, дающие возможность определения эффективности использования бюджетных и внебюджетных средств, анализа уровня достижения поставленных перед учреждением целей и т.п. При этом отметим, что для осуществления аудита эффективности требуется использование достоверных данных (именно поэтому часто перед аудитом эффективности осуществляется финансовый аудит). Следовательно, при организации данного вида аудиторских проверок также нельзя пренебрегать критериями, используемыми при подтверждении правильности формирования финансовой отчетности.

- Временной период, за который будет сравниваться введенная информация или значения критериев, с которыми она будет сопоставляться. В последнем случае очень важно правильно установить величину данных критериев и оперативно её корректировать в случае необходимости для эффективности аудита.

При этом важно, чтобы вышеперечисленные аспекты определялись и вводились в программу внешним аудитором (с учетом мнения внутреннего аудитора) и их несанкционированное изменение со стороны аудируемого субъекта было бы невозможно.

Дополнительным требованием к автоматизированной программе является её надежность при обработке значительных массивов информации для того, чтобы собирать необходимые аудиторские доказательства. При этом

для возможностей полной оценки деятельности аудируемого лица необходимо объединение их с иными компьютерными системами, применяемыми им (к примеру, складскими программами в бюджетном учреждении).

Еще одним важным требованием к компьютерному обеспечению является возможность быстрого сообщения о результатах проведенного системой анализа и выявленных ошибок, что требует личного вмешательства аудитора. При этом линия связи, используемая для передачи данных соответствующему лицу, должна быть защищена от постороннего вмешательства, а формируемые программой отчеты – от несанкционированных исправлений. Такие отчеты призваны формироваться автоматически как за определенные достаточно короткие промежутки времени, так и составляться в виде «вечно-зеленых отчетов» (т.е. отчетов, доступных пользователю в любой момент при его подключении к базе) и «отчетов по требованию» (т.е. отчетов, формирование которых происходит после соответствующего запроса с указанием необходимых критериев со стороны авторизованного пользователя)¹.

По нашему мнению, чрезвычайно облегчит возможность проведения дистанционного аудита введение в программу функций сканирования, хранения первичных документов и их привязка к определенной операции. Это позволит аудитору не только проверять правильность отражения операций и оценивать работу проверяемого лица, но и при необходимости лично проверять правильность оформления документа, служащего основанием введенной операции, наличие на нем всех необходимых разрешительных подписей и печатей, а также даст возможность оперативного направления запроса контрагенту проверяемого лица для уточнения данных содержащихся в документе, организовав, таким образом, фактически полный цикл аудиторской проверки от анализа первичной документации до подтверждения достоверности отчетности и анализа эффективности деятельности.

4. Требования к квалификации аудиторов, осуществляющих непрерывный аудит. Данные лица должны обладать не только общими навыками

¹ См.: Shields G. Non-stop auditing. // Camagazine. – 1998. - September. – P. 39-40.

осуществления аудиторских проверок, но и необходимыми навыками работы с программами ведения бюджетного учета на уровне пользователя, позволяющими пройти дальнейшее обучение работе с компьютерной программой, которая будет использоваться при непрерывном аудите конкретного объекта. При этом желательна способность аудитора к быстрому реагированию на сообщения программы для принятия оперативных решений по исправлению выявленных недостатков в работе аудируемого лица.

Выполнение данных требований позволит не только создать систему, позволяющую выявлять различные отклонения при осуществлении муниципальным образованием финансовой деятельности на ранних сроках и оперативно применять корректирующие меры, но и предотвратит значительное количество нарушений. Развитие непрерывного аудита и реализация его требований позволят организовать постоянный контроль за местными финансами, выявлять большинство финансовых нарушений практически сразу после их осуществления, тем самым содействовать повышению прозрачности муниципальных финансов.

Аннотации к статьям номера (на английском языке)

J.I. Lubimtsev, e-mail: urlubimtsev@yandex.ru

Financial System: Methodology and Regulation

Financial crisis, strategy of a national economy transformation into innovative economy have set the task of development of the concept of a new financial system of Russia. In article the basic types of financial system formation methodologies are presented, its synthesized model is proved on the basis of regulation of financial streams and financial circulations. The maintenance of the financial system efficiency is opened.

Keywords: a financial system, financial links, financial institutions, circulations, cumulative financial potential, financial sectors, efficiency of a financial system.

P.E. Mysin, e-mail: 3mysin2@rambler.ru

Regional Budgeting Modernization

The problematics of the budgeting processes modernization of Russian Federation subjects is opened. The author's position is presented concerning the maintenance and a structure of regional budgets, budgetary federalism functions development. The category of political subdivision «budgets modernization» is proved concerning its objective and institutional maintenances. The basic innovations of their standard-legislative regulation are considered also.

Keywords: regional budgeting modernization, the regional budget, the budget of the subject of the federation, the consolidated budget, budget formation process, budgetary-tax innovations, interbudgetary relations, regional budgets system, institutional the mechanism of budgets management.

E.B. Borovikova, e-mail: budget105@mail.ru

Budgetary Resources Management Special-purpose Programme Application

The special-purpose programme is considered of planning in subjects of Russian Federation. In particular, the Vladimir region's experience is generalized of target programs development and implementation. Realized programs categories, directions and draft on funds volumes, direct and general results of budgetary funds distribution are revealed. Features of methodical and standard base anti-recessionary region activities are opened. Recommendations are made about the use of potential of special-purpose programme in the long term, development of a uniform management on budgeting.

Keywords: target programs, special-purpose programming, the budget, the budgetary analysis, budgetary resources, budgetary process, strategy, tactics, and administration.

O.V. Rybakova, e-mail: orybakova@ur.rags.ru

The Corporation Financial and Economic Competitive Strategy in post-crisis period

The corporation management is considered on the basis of financial and economic competitive strategy and usage of modern financial technologies in area analysis, forecasting and a prediction. It is proved that the debugged financial mechanism is the major predetermine business success factor during the post-crisis period, based on principles of costs strategic management, an information technology usage and «knowledge and intelligence» philosophy.

Keywords: financial and economic competitive strategy, costs, financial mechanism, financial management of costs, corporation qualitative development, internal regulations of costs management.

A.A. Kiselev, e-mail: andrey_kiselev@pochtamt.ru

The Civil Shipbuilding Modernization Models: Strategic Financial and Non-financial Factors

The shipbuilding branch modernization model audit necessity is proved. Alternative models (innovative and absorbing) are opened increasing of competitiveness of the domestic civil shipbuilding enterprises, their pre-property and restriction taking into account a level of development of branch and financial infrastructure. The modernization combined model and its preferable variants are offered. The offers are formulated in directions of correction of state policy and civil shipbuilding development strategy.

Keywords: shipbuilding innovative model, absorbing and cogeneration models of shipbuilding modernization, competitiveness of the civil shipbuilding enterprises, shipbuilding financing, its financial infrastructure and the industrial policy.

S.V. Badykin, e-mail: s.badykin@mail.ru

L.A.Kolesnikova, e-mail: lvladimirova@yandex.ru

The Registration And Financial And Economic Activity Efficiency Increase Of Small Business In The Conditions Of Uncertainty Of An Environment

Features of increase of efficiency of registration and financial and economic activity in a small business are considered in the conditions of uncertainty of an environment at the expense of the administrative and market innovations based on audit by company management of developed behavior models. The special attention is given to the development of methods of the strategic account in a small business, including the analysis of profitableness of various business directions and audit of links of a chain of creation of value for clients-consumers.

Keywords: registration and financial and economic activity in a small business, the strategic account, the profitableness analysis, a chain of creation of value, advertising-industrial business.

S.A. Litvinova, e-mail: sv-lit@mail.ru

The Mortgage Lending Development Problems And Prospects Of Real Estate Objects Under Construction

The mortgage lending market and the habitation market are revealed in close interrelation. It is thus proved that the building branch of Russia has entered a crisis strip, and the mortgage is shown rather passively as the debt tool, in its turn, the real estate objects crediting has been stopped, as a matter of fact. Problems are generalized and prospects are predicted of development of mortgage lending in the primary market of the real estate.

Keywords: the real estate market, the mortgage, mortgage lending, building branch, crisis, refinancing, re-structuring.

O.V. Shinkareva, e-mail: flower_ly@mail.ru

The Continuous Audit Possibilities Of Application In Municipal Sector Of Economy Of Russia

Aspects are considered of the organization of continuous audit in municipal sector of economy of the Russian Federation. Local authorities continuous audit application advantages are shown, the mechanism is developed of continuous audit adaptation in practice of the municipal financial control bodies activity and the requirements on its effective adaptation.

Keywords: audit, municipal audit, continuous audit, the information, efficiency of the control.

Льготная подписка на журнал «Финансовая экономика» на 2 полугодие 2010г.

Извещение	НП «Редакция журнала «Финансовая экономика» ИНН 7729439663, КПП 772901001 р/с 40703810238180000154 в Вернадском отделении № 7970 Сбербанка России ОАО г. Москва, к/с 30101810400000000225, БИК 044525225 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____	
	Назначение платежа	Сумма
	Подписка на журнал «Финансовая экономика» II полугодие 2010 г.	795-24
Кассир	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «__» _____ 2010 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	
	НП «Редакция журнала «Финансовая экономика» ИНН 7729439663, КПП 772901001 р/с 40703810238180000154 в Вернадском отделении № 7970 Сбербанка России ОАО г. Москва, к/с 30101810400000000225, БИК 044525225 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____ _____	
Квитанция	Назначение платежа	Сумма
	Подписка на журнал «Финансовая экономика» II полугодие 2010 г.	795-24
	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен _____ «__» _____ 2010 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	
Кассир		