

# СОДЕРЖАНИЕ

I. АГРОФИНАНСЫ	
Мацкуляк И.Д. О финансах аграрного сектора .....	5
II. БЮДЖЕТ И НАЛОГИ	
Велиев З.Т. О формировании государственного бюджета на основе целевых бюджетных программ .....	19
Исаева Ш.М., Омаров О.М. О своевременности и полноте оплаты налогов и платежей в бюджет в банковской деятельности .....	24
Капырин Д.А., Кисилева Е.А. К вопросу о разработке бюджета промышленно-строительного предприятия .....	28
III. ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ	
Макаркин Н.П., Митрохин В.В. Проектное финансирование в деятельности банков .....	35
Нагдалиев Н.З. Антикризисное финансирование предприятий промышленности на основе эмиссии ценных бумаг .....	39
IV. ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА	
Максимов А.Н. Модернизация внешнего финансового контроля в России .....	49
Краснов В.Н. Социальная природа рынка и экономическое развитие .....	58
Борзов С.В. О конкурентоспособности вуза .....	67
Дремова О.В., Мацкуляк Д.И., Цурелин А.В. О коррупции в системе государственной службы и безопасности .....	74
V. ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ	
Игумнов П.В. Формирование Евроазиатской системы энергобезопасности как важнейшее условия долгосрочного развития энергетики России .....	89
Суюнчев А.М. Финансовая устойчивость предприятий: содержание и влияние субъектов электроэнергетики .....	96
VI. ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ	
Герасимов А.В. Взаимосвязь уровня инновационной активности и конкурентоспособности региональной экономики .....	107
Макаров А.Н. Финансовые ресурсы населения как потенциальный источник инвестирования инновационного импортозамещения .....	111
Алиев Д.Ф., Колбачев Е.Б., Шматков В.В. Технологические платформы и кластеризация производственных систем .....	117
Косенко М.В. Использование корреляционного анализа при формировании/изменении фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни .....	123
Аннотации к статьям номера (на английском языке) .....	134
Льготная подписка на журнал «Финансовая экономика» на I полугодие 2012 г. ....	139

# **АГРОФИНАНСЫ**

**Мацкуляк И.Д.**  
**О финансах аграрного сектора**

*Рассматриваются финансы аграрного сектора, особенности и источники их формирования. Раскрываются функции данных финансов. Дается характеристика кредитно-финансовых взаимоотношений, кредитной кооперации, самостоятельности, самоокупаемости и самофинансирования сельхозпредприятий, их налогообложения и страхования, а также финансирования крестьянских (фермерских) хозяйств.*

Ключевые слова: *финансы, аграрный сектор, сельское хозяйство, кредитная кооперация, самоокупаемость, софинансирование, доходы, прибыль.*

*Финансы играют чрезвычайно важную роль в деятельности аграрных предприятий. Они формируют их жизнедеятельность, обеспечивают реализацию стоящих перед ними целей. Финансы аграрной сектора экономики можно рассматривать в узком и широком понимании. Упрощенное восприятие финансов связано с денежными отношениями, которые возникают между субъектами аграрного предпринимательства. Широкое понимание финансов характеризует суть отношений, складывающихся в обществе между аграрной и другими сферами национальной экономики.*

*Социально-экономические преобразования в аграрном секторе экономики происходят сложно и противоречиво. С одной стороны, изменились организационно-экономические, финансовые и правовые условия производства, осуществляется переход к рыночным отношениям и поощрение частной инициативы, формируется многоукладная экономика — с другой стороны, эти преобразования совпали с глубоким кризисом в стране. Инфляция, дефицит бюджета, резкое удорожание кредитных ресурсов, неплатежи негативно сказались на всех звеньях аграрного сектора.*

**Мацкуляк И.Д.**

# **О ФИНАНСАХ АГРАРНОГО СЕКТОРА**

**Мацкуляк И.Д., президент фонда «Экономика», доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ**

Финансы играют чрезвычайно важную роль в деятельности аграрных предприятий. Они формируют их жизнедеятельность, обеспечивают реализацию стоящих перед ними целей. Финансы аграрной сектора экономики можно рассматривать в узком и широком понимании. Упрощенное восприятие финансов связано с денежными отношениями, которые возникают между субъектами аграрного предпринимательства. Широкое понимание финансов характеризует суть отношений, складывающихся в обществе между аграрной и другими сферами национальной экономики.

Социально-экономические преобразования в аграрном секторе экономики происходят сложно и противоречиво. С одной стороны, изменились организационно-экономические, финансовые и правовые условия производства, осуществляется переход к рыночным отношениям и поощрение частной инициативы, формируется многоукладная экономика — с другой стороны, эти преобразования сов-

пали с глубоким кризисом в стране. Инфляция, дефицит бюджета, резкое удороожание кредитных ресурсов, неплатежи негативно сказались на всех звеньях аграрного сектора.

В целях преодоления сложившихся отрицательных явлений и оздоровления финансового состояния аграрных предприятий Правительством Российской Федерации был принят в свое время ряд необходимых мер. В частности, введена система бюджетных дотаций на продукцию животноводства, поставляемую для государственных нужд, установлены дотации на поддержку семеноводства, племенного дела, компенсируется часть затрат на приобретение удобрений, ядохимикатов, комбикормов и других ресурсов, применялась рассрочка платежей по централизованным кредитам<sup>1</sup>.

Главной проблемой эффективного функционирования аграрного сектора является вопрос о протекционизме его предприятиям. С этим связано формирование адекватной сложившимся в отрас-

<sup>1</sup> На условиях товарного кредита сельскохозяйственные предприятия начали получать горюче-смазочные материалы, приняты меры к развитию лизинговой системы поставки техники и оборудования, введены льготные тарифы на перевозку скропортящейся сельскохозяйственной продукции и на электротрэнергию, используемую на производственные цели. В целях защиты отечественных товаропроизводителей повышены таможенные пошлины на импорт некоторых видов мяса, молочных продуктов, растительное масло, белый сахар и ряд других продовольственных товаров. Эти и другие меры позволили несколько затормозить спад производства, однако они не носили характер целостной системы и слабо увязывались с конечными результатами деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

## АГРОФИНАНСЫ

ли условиям хозяйствования системы финансирования и кредитования. Мировая практика свидетельствует, что аграрному сектору оказывается государственная поддержка во всех высокоразвитых странах, в том числе там, где этот сектор достаточно сильный. Такая необходимость обуславливается рядом особенностей, присущих этой отрасли, которые следует учитывать при финансировании.

Финансы аграрного сектора — совокупность финансово-экономических отношений, возникающих в процессе создания и распределения централизованных и децентрализованных фондов денежных средств для участия сельского хозяйства и связанных с ним отраслей страны в производстве валового внутреннего продукта. Им присущ ряд особенностей, которые вытекают из следующих обстоятельств:

- в сельском хозяйстве применяется, как известно, в качестве основного средства производства земля, ее плодородный слой, рассредоточенный на большом пространстве. При этом она не амортизируется, следовательно, не участвует в формировании себестоимости производимой с ее помощью продукции;
- основой сельскохозяйственной отрасли является биология. Это предполагает строгую технологию, что в свою очередь требует своевременного обеспечения необходимыми ресурсами, в том числе и финансовыми;
- в силу зависимости сельского хозяйства от погодно-климатических условий для него характерно неустойчивое развитие, что также требует прочного финансового обеспечения;
- денежные средства авансируются на различные периоды, часто на достаточно продолжительные, что характерно, например, для многолетних насаждений, продуктивного скота;
- сезонный характер сельского хозяйства обуславливает и сезонное использование ресурсов, денежных средств, относительно медленный оборот капитала. Вследствие этого данная отрасль притягивает инвестиции и капитал далеко не в такой степени, как другие отрасли национального хозяйства. Сезонность земледелия обуславливает неравномерное применение финансовых средств в течение календарного года, оно наращивается вплоть до завершения кругооборота капитала;
- вывод получаемых средств из кругооборота осуществляется одновременно в период завершения производства и реализации продукции, как правило, в третьем и четвертом кварталах финансового года;
- значительная часть произведенной продукции не реализуется, а остается в хозяйстве (молодняк скота, коры, органические удобрения). Эта продукция не становится товарной, не приобретает денежной формы, а только принимает участие во внутрихозяйственном обороте;
- в структуре основных производственных фондов большая часть принадлежит продуктивному скоту, формирование которого осуществляется благодаря выращиванию молодняка. Это обуславливает специфику ведения бухгалтерского учета, поскольку на продуктивный скот амортизация не насчитывается и не переносится на себестоимость продукции;
- собственно сельское хозяйство является центральным звеном АПК, и оно не должно, как это имеет место в отечественной практике, подавляться другими сферами данного комплекса. Изменение существующего положения во многом зависит от политики государственного протекционизма.

Кроме обозначенных, выделим еще две особенности, связанные с чисто отечественными обстоятельствами.

*Первая:* сельское хозяйство, длительное время развивалось в условиях недофинансирования, неэквивалентного обмена с другими отраслями. Из сельского хозяйства изымались не только прибавочный, но и необходимый продукт, и оно являлось бюджетным донором, не получая от общества необходимых средств.

*Вторая:* сейчас сельское хозяйство России интегрируется в единую систему мирового рынка. Но поскольку оно ведется в худших, чем в многих других странах, природно-климатических условиях, продукция его дороже. Выдержать конкуренцию в этих условиях без государственной экономической поддержки аграрный сектор не сможет.

Финансы благодаря кругообороту производственных фондов влияют на процесс расширенного воспроизводства, последовательно проходят денежную, производительную и товарную формы. На первой стадии кругооборота, денежные средства превращаются в необходимые для производства ресурсы. Предприятие приобретает рабочую силу и капитал. На второй стадии происходит соединение рабочей силы и средств производства в виде производительного капитала и производится продукт, но без участия финансов. Третья стадия характеризует превращение произведенного продукта в деньги. При этом сумма вырученных денежных средств, полученных в результате реализации товаров, должна быть больше по сравнению с авансированным капиталом. Такой результат выступает своего рода вознаграждением за предпринимательскую деятельность, осуществляемую в ходе всех трех стадий кругооборота. Распределение полученной

выручки от реализации сельскохозяйственных товаров (услуг) осуществляется в соответствии с финансовым планом. Каждый субъект получает свою часть полученного продукта в денежной форме. Его распределение осуществляется также между государством и предприятием.

Объекты финансов аграрных предприятий характеризуются денежными отношениями, которые связаны с движением средств и формированием финансовых ресурсов. Субъектом финансовых отношений выступают предпринимательские структуры: сельскохозяйственные предприятия, фермеры, банковские учреждения, страховые компании, различные фонды, товарные биржи.

Сущность финансов раскрывается через их функции. Последние в аграрной экономике различают на макро- и микроуровнях. В первом случае выделяют распределительную и контрольную функции. Во втором — обеспечение предпринимательской (хозяйственной) деятельности и воспроизводственную функции.

Если говорить о макро- и мезоуровнях, то финансовый механизм реализации программных мероприятий социального развития села (до 2012 г.) предусматривает софинансирование за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации и муниципальных образований, внебюджетных источников. Порядок и условия предоставления средств федерального бюджета на реализацию мероприятий Программы определены постановлением Правительства РФ от 31 января 2009 года № 83. С 2009 года доля средств федерального бюджета, выделяемых субъектам Федерации в форме субсидий на финансовое обеспечение мероприятий Программы, дифференцирована и определяется в зависимости от уровня их бюджетной обеспеченности<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> См.: Программно-целевой подход к социальному развитию села: 2003–2009 годы. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2009. С. 11.

## АГРОФИНАНСЫ

Распределительная функция реализуется с целью стратегического развития аграрного сектора экономики и страны в целом, ее отдельных субъектов (территорий). Контрольная функция проявляется через механизм финансового контроля на всех стадиях производства, распределения и использования ВВП, а также на различных стадиях кругооборота финансовых ресурсов. Предпринимательская (хозяйственная) деятельность предприятий аграрного сектора осуществляется в том числе и благодаря реализации указанной соответствующей функции финансов на низовом уровне, то есть в основном звене сельского хозяйства. И, наконец, благодаря воспроизводственной функции финансов аграрной сферы осуществляется воспроизводство в данной отрасли экономики и связанных с ней секторах.

Для обеспечения предпринимательской (хозяйственной) деятельности сельскохозяйственному предприятию требуются финансовые ресурсы, под которыми понимаются денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении хозяйствующих субъектов, и предназначенные для реализации обязательств и осуществления затрат по расширенному воспроизводству и стимулирования работников.

Формирование финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий осуществляется за счет собственных и привлеченных средств. Основные источники получения собственных финансовых ресурсов — уставный, дополнительный и резервный фонды.

Первичное накопление финансовых ресурсов осуществляется в период создания сельскохозяйственного предприятия, когда формируется его уставный фонд в виде денежных средств и имущества, принадлежащего учредителям. Минимальная величина уставного фонда сельскохозяйственного предприятия определяется в каждый данный период законодательно. При образовании предприятия уставный

капитал является источником формирования основных производственных фондов и оборотных средств производства, требующихся для осуществления предпринимательской (хозяйственной) деятельности.

Другим источником финансовых ресурсов предприятий аграрной сферы является собственный капитал, который образуется за счет средств, получаемых от реализации дополнительно выпущенных акций, превышающих их номинальную стоимость. Такой капитал создается также вследствие переоценки основных производственных фондов и безвозмездно внесенных физическими или юридическими лицами активов.

Наконец, резервный фонд — это денежные резервы, создающиеся согласно законодательству по усмотрению предприятия. Источником его образования выступает прибыль. Он создается с целью предотвращения убытков предприятия и погашения долговых обязательств.

Следовательно, собственный финансовый капитал образуется за счет трех источников, а именно: прибыли от предпринимательской (хозяйственной) деятельности; амортизационных отчислений; и увеличения стоимости основного капитала вследствие переоценки основных фондов, осуществляемых в периоды инфляции в рыночной экономике.

Чистая прибыль и амортизационные отчисления относятся к собственным финансовым ресурсам, которыми товаропроизводитель распоряжается самостоятельно. Предназначение амортизационных отчислений — обеспечить воспроизводство основных производственных фондов и оборотных активов. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, выступает многоцелевым источником финансирования.

Привлеченный капитал предприятия формируется за счет выпуска и размещения ценных бумаг и полученных кредитов

в банке. Краткосрочную потребность в денежных средствах сельскохозяйственные предприятия удовлетворяют, как правило, благодаря краткосрочным кредитам. В условиях последствий мирового финансового кризиса для многих субъектов аграрного производства основным источником выступает не прибыль и не иные собственные или приравненные к ним средства, а кредит. Кредитование крайне необходимо и в связи с сезонностью сельского хозяйства. В условиях постоянного дефицита финансовых ресурсов многие предприятия применяют эмиссионные методы увеличения собственного капитала. Они вынуждены часто прибегать к ней, не обеспечивая при этом эмиссию акций и расширяя долговые обязательства в виде соответствующих векселей. Такой подход малоэффективен или совсем неэффективен, поскольку увеличивает финансовую нестабильность предприятия.

Финансы сельскохозяйственных предприятий, будучи подсистемой общей финансовой системы страны, реализуются в значительной степени самостоятельно и независимо от последней. Особенно это верно в условиях рыночной экономики. Вместе с тем их функционирование осуществляется не автоматически, а с помощью определенной целесообразной организации. Речь идет о нормах, способах и формах использования ресурсов аграрного производства и их финансового обеспечения.

Организация финансовой деятельности связана с тем, что в процессе функционирования сельскохозяйственные предприятия вступают в финансовые отношения с другими организациями, включая структуры финансово-кредитной системой страны. Возникают финансовые отношения и внутри звеньев самой аграрной сферы.

Финансовые отношения с различными предприятиями и организациями осуществляются в связи с куплей-продажей товаров и ресурсов. Практика подтверждает, что при этом образуются максимальные по

размерам денежные платежи. Финансовые связи с финансово-кредитной системой страны предполагают отношения с бюджетами различных уровней по поводу уплаты налогов и других платежей, а также банковской и страховой сферами.

Финансовые отношения внутри самого аграрного предприятия возникают между администрацией и структурными подразделениями, а также с другими работающими данной структуры. От состояния обозначенных отношений зависит мотивация труда, ритмичность деятельности предприятия, темпы и направления развития производства.

Учитывая специфику финансового обеспечения сельского хозяйства, развитые государства субсидируют отечественных товаропроизводителей, стимулируют экспорт и используют таможенные барьеры для ограждения импорта продовольствия. Осуществляется это двумя путями: прямая (открытая) поддержка и скрытая поддержка (протекционизм). Размеры государственных субсидий в доходах фермеров США составляют 30%, в странах ЕЭС — около 50%, Японии — почти 80%. Государственные вложения на 1 га составляют в США 360 долл. Что касается поддержки и протекционизма, то в мировой практике используются как бюджетные источники, так и залог земли, система кредитных отношений.

В России в силу неразвитости последних двух форм и, прежде всего высоких процентных ставок на кредиты, основная тяжесть поддержки сельского хозяйства ложится на федеральный бюджет, хотя удельный расход в нем средств на развитие сельского хозяйства постоянно снижается.

Между тем в рыночных условиях кредитование выступает основным источником финансирования. В связи с этим законодательно предусмотрено образование специального фонда кредитования структур АПК на льготных условиях со

## АГРОФИНАНСЫ

взиманием с них не более 25% учетной ставки Центрального банка РФ. Уже в 1997 г. товаропроизводителям аграрного сектора из указанного фонда было выделено около 6 трлн (неденоминированных) рублей на компенсирование сезонного недостатка средств.

С 1998 г. дотации носят адресный характер и предоставляются прежде всего хозяйствам, способным обеспечить эффективное их использование. При кредитовании сельскохозяйственных организаций из специального фонда предусмотрен порядок, при котором непосредственными ссудодателями выступают сами товаропроизводители. Специальный фонд льготного кредитования обслуживается на основе конкурса между кредитными учреждениями. Конкурсные условия в использовании средств этого фонда позволяют снизить размер банковского процента, повысить оперативность в использовании кредитных ресурсов.

Важным направлением финансирования аграрного сектора становится система государственных лизинговых операций. В соответствии с принятым по этому вопросу постановлением Правительства РФ с конца 1997 г. предусмотрены меры по устранению монополизма в этой сфере деятельности, созданию конкурентных условий в системе материально-технического обеспечения аграрного производства, осуществлению лизинговых операций с государственной поддержкой на конкурсной основе. Лизинговая деятельность осуществляется на федеральном уровне по отдельным видам машин и оборудования и на региональном — по основной массе сельскохозяйственных машин. Она проводится на конкурсной основе, что обеспечивает субъектам Российской Федерации большую самостоятельность, позволяет привлекать в лизинговые фонды средства местных бюджетов, собственные средства лизингодателей и заемные средства, в том числе и коммерческих банков. Основ-

ными критериями выбора лизингодателей, кроме привлечения ими собственных и заемных средств с минимальной процентной ставкой, являются также более низкие цены на технику и услуги для лизингополучателей.

Улучшение финансового положения сельского хозяйства связано с совершенствованием рыночных механизмов в сфере организации закупок продукции. Большая роль в этом отводится Федеральному агентству по регулированию продовольственного рынка, созданному в 1997 г. вместо упраздненной Федеральной продовольственной корпорации. Это агентство призвано осуществлять мониторинг состояния рынка сельхозпродукции, организацию и проведение закупок и товарных интервенций с целью стабилизации конъюнктуры рынка сырья и продовольствия. Принципиально важно, что интервенционные цены устанавливаются Минсельхозом Российской Федерации на основе ценовой статистики по соответствующим видам продукции.

Финансовое положение товаропроизводителей напрямую связано с системой налогообложения. Введенная с 1992 г. система налогообложения, хотя неоднократно и корректировалась, но все же остается несовершенной. Она носит преимущественно фискальный, а не стимулирующий характер. Ее главный недостаток состоит в том, что облагается не используемый ресурс, а результат деятельности. И чем лучше субъект хозяйствует, тем больше он уплачивает налогов. Предприятия аграрного сектора уплачивают: налог на землю, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, удельный вес которых составляет 50% всех иных налогов, подоходный налог, налог на имущество, налог на охрану окружающей среды, акцизы, дорожный и многие другие налоги и платежи.

В целях снижения тяжести и упрощения налогообложения сельхозпроизво-

дителей предлагаются разные варианты. Главные из них — два. Первый — это двухканальная система, когда вводится налог на землю, который должен идти в местный бюджет и использоваться для землеохранных мероприятий, и налог на прибыль, идущий в госбюджет. Второй вариант — введение единого земельного налога. С позиций государства преимущество второго состоит в том, что он обеспечивает стабильное поступление налогов в бюджет и лучшее использование ресурса, в данном случае земли.

Как один из возможных вариантов совершенствования системы налогообложения можно рассматривать переход к единому продовольственному налогу, который в порядке эксперимента введен в Белгородской области. Здесь налог с одного га пашни взимается в сумме, равной стоимости 228 кг зерна. Как показывает практика, такая сумма налога для хорошо работающего хозяйства не превышает 5% дохода, а для слабого — 20%, что значительно ниже, чем при общепринятой системе налогов. Правда, здесь есть одно сдерживающее обстоятельство: в неурожайные годы такая система может быть обременительной. В этих условиях должна работать эффективная система страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Кроме того, положительную роль призван сыграть также соответствующий закон о государственном регулировании агропромышленного производства, предусматривающий меры государственной поддержки страхования сельскохозяйственных производителей. В частности, в нем определено, что при страховании урожая 50% страховых взносов уплачиваются товаропроизводители за счет собственных средств, остальные 50% выплачиваются за счет средств федерального бюджета. Законом государственная поддержка страхования сельскохозяйственных производителей возлагается на государственных

агентов, определенных Правительством РФ. Предусмотрено также за счет отчислений в размере 5% от общей суммы страховых взносов образование федерального страхового резерва, что делает систему сельскохозяйственного страхования более устойчивой. Страховщики определяются на конкурсной основе.

Наряду с совершенствованием кредитно-финансовых взаимоотношений между государством и аграрным сектором параллельно идет становление системы коммерческого кредитования сельского хозяйства. С 1995 г. многие частные фирмы (преимущественно из сферы топливно-энергетического комплекса) начали контрактовать сельхозпродукцию надежных производителей под будущий урожай, авансируя, таким образом, предстоящие затраты сельхозпредприятий. Более существенную роль начала играть вертикальная интеграция. Интеграторами выступают перерабатывающие предприятия, которые не только авансируют производство, но и снабжают сельхозпроизводителей необходимой техникой. Начали осознавать необходимость товарного кредита и лизинга сами фондоизвестившие отрасли. Так, предприятия, выпускающие минеральные удобрения, столкнувшись с ограничением экспорта, начинают поставлять свою продукцию в кредит. На практике имеет место и такой источник финансирования, как выкуп сельскохозяйственных предприятий-банкротов крупными фирмами, особенно такими монополистами, как Газпром и др., которые, будучи заинтересованными в качественной отечественной продукции, делают крупные вложения в аграрное производство.

Перспективной формой финансирования сельского хозяйства является кредитная кооперация, об эффективности которой свидетельствует мировая практика. Она проявляется в форме товариществ, групп кредитной взаимопомощи,

## АГРОФИНАНСЫ

обществ взаимного кредитования, кредитных союзов и т.д. Для них характерна демократическая форма управления, расходование кредитов строго по назначению, солидарность участников в аккумулировании и расходовании денежных ресурсов. Главной целью таких кооперативов является не извлечение прибыли от предоставляемых кредитов, а удовлетворение потребностей их членов. Во многих странах дивиденды вкладчикам не выплачиваются, и вся прибыль идет в специальные резервные фонды помощи сельхозпроизводителям.

В России становление кредитных кооперативов сопряжено с рядом трудностей: убыточностью сельского хозяйства и отсутствием денежных средств у хозяйствующих структур; отсутствием нормативных актов по налогообложению таких кооперативов; слабой поддержкой со стороны государства.

Оценивая в целом систему финансирования аграрного сектора, отметим, что несмотря на позитивные в ней изменения, она еще далека от совершенства и требует существенного улучшения. К числу мер по ее развитию следует отнести: обеспечение авансовых форм расчетов за продукцию, поставляемую в государственные фонды, финансирование и обязательное выполнение принятых федеральных программ по сельскому хозяйству, расширение лимитов товарного кредитования, установление импортных квот на те виды продукции, которые могут производиться отечественными товаропроизводителями, широкое развитие кооперативных принципов хозяйствования.

Стимулируя развитие рыночных отношений, необходимо повысить роль государства в регулировании аграрного сектора и прежде всего в плане установления обоснованных связей и пропорций между производителями и потребителями продукции как важнейшего условия улучшения финансового обеспечения то-

варопроизводителей. Как свидетельствует практика, между этими контрагентами сложилась мощная прослойка спекулятивного посредничества, присваивающая значительную часть дохода. По группе экономически развитых стран производители сельхозпродукции получают от 63% до 75% розничной цены, причем в ряде стран эти пропорции закреплены директивными актами. В сельском хозяйстве России эта доля не превышает 30%.

Перечисленные выше и другие меры будут способствовать не только улучшению финансового положения сельскохозяйственных предприятий, но и одновременно выступят мерами по преодолению общих кризисных явлений в АПК в целом.

Система финансовых отношений аграрного сектора экономики развивается на принципах самостоятельности, самоокупаемости и самофинансирования.

Принцип самостоятельности реализуется через право самостоятельно решать, что, когда и как производить, кому сбывать созданные товары и как распределять полученный продукт. Понятно, что при этом самостоятельные решения сельскохозяйственные предприятия принимают только в пределах существующего правового поля.

Принцип самоокупаемости предполагает восстановление затрат аграрных предприятий, реальную экономическую ответственность за результаты деятельности и реализацию обязательств перед другими субъектами — государством, его органами, банками, иными предприятиями, потребителями. Реальная самоокупаемость вынуждает предприятия восполнять убытки за счет собственной прибыли, финансовых резервов или системы страхования.

Принцип самофинансирования предполагает финансовое обеспечение расширенного воспроизводства за счет собственных денежных ресурсов. Основным источником самофинансирования высту-

пает прибыль и амортизационные отчисления. Самофинансирование не противоречит использованию кредита на условиях его возврата для обеспечения нормальной деятельности предприятия в течение всего производственного сезона.

Считаем уместным здесь обозначить также, хотя бы кратко, характеристику финансов крестьянских (фермерских) хозяйств, которые, по сути, представляют собой денежные отношения, возникающие между фермерами с одной стороны и государственными органами, предприятиями, отдельными членами общества — с другой и которые связаны с формированием и использованием фондов денежных ресурсов. Крестьянские (фермерские) хозяйства уплачивают налоги, платежи в бюджет и социальные фонды. Государство в свою очередь выделяет им определенные прямые и опосредованные субсидии, принимает иные меры, направленные на их поддержку. Фермеры могут пользоваться займами на строительство, реконструкцию хозяйственных построек, приобретение средств производства. С помощью финансов они заключают договора с другими государственными и коммерческими предприятиями по поводу приобретения ими необходимых материально-технических ресурсов, реализации выращенной продукции. В тех случаях, когда в крестьянских (фермерских) хозяйствах применяется наемный труд, возникает потребность начисления и выдачи заработной платы соответствующим работникам, а значит в формировании и использовании соответствующего денежного фонда.

В основе функционирования крестьянского (фермерского) хозяйства те же принципы самостоятельности, самоокупаемости и самофинансирования. Фермер сам распоряжается произведенным продуктом, реализует его по своему усмотрению и по ценам, которые устраивают хозяйство.

Цель фермерского хозяйствования — получение прибыли. Она рассчитывается как разница между денежной выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство и продажу. Полученную прибыль фермер распределяет в определенных пропорциях, которые могут постоянно меняться и регулироваться. Одна часть применяется в интересах поддержки членов семьи фермера, другая — на накопление, расширение производства. Если фермер стремится установить размер предпринимательской прибыли, то он должен со своего дохода вычесть фонд оплаты труда, устанавливаемый на уровне оплаты аналогичных работ в других сельскохозяйственных предприятиях.

Сравнение сведений о получении средств и текущих затрат — основа определения финансового результата. Финансовые результаты деятельности фермерского хозяйства могут определяться ежемесячно, поквартально, однако чаще всего по итогам сельскохозяйственного года. По итогам деятельности фермер обязан отчитаться перед фискальными органами. Когда же фермеры, кроме сельскохозяйственной деятельности, выполняют еще несельскохозяйственную работу, то полученные результаты определяются отдельно. Это обусловлено разными методиками налогообложения сельскохозяйственного и другого производства.

Расходы фермера охватывают все затраты, связанные с производством и реализацией продукции. Поступления же получаемых им средств формируются за счет: выручки от реализации продукции сельского хозяйства, доходов от проданной несельскохозяйственной продукции, доходов от выполненных работ и оказанных услуг, арендной платы за землю, основных средств производства и имущества, доходов от продажи основных фондов, материальных и нематериальных ценностей, процентов по вкладам в банке, полученных дивидендов.

## АГРОФИНАНСЫ

Финансовый план нужен фермеру в нынешних условиях, прежде всего, для того, чтобы заинтересовать инвестора. Последнего интересует в первую очередь жизнеспособность крестьянского проекта, возможность достижения успеха на рынке и получение дохода. Инвестор стремится получить в данной связи информацию о том, что обеспечивает уверенность фермера в будущем успехе, какими ресурсами он владеет и как предполагает доставлять продукцию на рынок. Инвестор обращает внимание на возможность фермерского хозяйства погашать заимствования. Целесообразно при этом, чтобы финансовое положение фермера было подтверждено авторитетной аудиторской компанией. Важно также, чтобы рационально была обоснована потребность в финансовых ресурсах, названы предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность авторов проекта и система гарантий.

В большинстве случаев инвестора интересует не столько прибыль, получаемая, благодаря инвестициям, сколько денежные потоки, образуемые ими.

Крестьянское (фермерское) хозяйство, как и любое другое юридическое лицо, обязано вести финансовый учет своей деятельности и представлять соответствующим органам статистическую отчетность. Оно при этом может применять разные формы бухгалтерского учета. Наиболее простой и довольно распространенной среди фермерских хозяйств является упрощенная форма бухгалтерского учета. С ее помощью обеспечивается оперативность, точность, достоверность и соответствие главным принципам и нормативным положениям стандартов учета. Она позволяет избежать лишних затрат и обеспечивать успех в фермерской деятельности.

Финансирование аграрного сектора, его предприятий зависит, как известно, с одной стороны, от уровня ведения хозяй-

ства, с другой — от экономических отношений с государством и соответствующими смежниками.

В реформенный период, особенно в его начальной стадии, АПК в целом, все его отрасли фактически были пущены на рыночный самотек. При этом реальные различия готовности отраслей комплекса к рыночным условиям должным образом не учитывались. Меры, предпринимаемые при переходе к рынку, осуществлялись не в пользу предприятий аграрного сектора.

Так, центральной сфере комплекса — сельскому хозяйству — по существу были отключены все каналы позитивной государственной поддержки. Это непосредственно сказалось на соотношении цен, усугубился их диспаритет не в пользу данной отрасли. В целом за два десятилетия отечественных реформ темпы роста цен на ресурсы и услуги для села, по самым скромным подсчетам, в 5,5 раз превышают темпы увеличения заготовительных цен на продукцию села.

Важен и еще один аспект проблемы. Речь идет о различии цен в обозначенный период на закупаемую у крестьян продукцию и на продовольственные товары из сельскохозяйственного сырья. Разрыв составляет, как правило, три, а то и более раз. В результате такого неэквивалентного обмена резко снижается доля доходов сельского хозяйства в конечной розничной цене продовольственных товаров. Если соотношение в 1990 г. принять за единицу, то в 2010 г. оно составило только 0,31, т.е. более чем в три раза ниже.

Резкое ухудшение эквивалентности обмена в годы реформ между отраслями АПК является основной причиной тяжелого финансово-экономического положения, в котором оказался целый ряд сельскохозяйственных предприятий. Видимо, правы также авторы, утверждающие, что «в том же разрушительном направлении действовала и проведенная реорганизация колхозов и совхозов. В ре-

зультате произошло резкое сокращение производства продукции при одновременном значительном росте ее себестоимости. Такая динамика цен и себестоимости неизбежно вела к резкому снижению рентабельности<sup>1</sup>.

Был период, когда почти 50% хозяйств функционировали как убыточные. Рентабельность реализации сельскохозяйственной продукции составляла в эти годы в среднем около 10%, а с учетом всей другой деятельности хозяйств — лишь 3–4%.

В целом мизерная общая рентабельность обеспечивается в основном за счет отраслей растениеводства, а из животноводства рентабельны лишь производство молока и яиц. Вместе с тем надо учитывать, что развитие животноводства способствует смягчению сезонности в использовании рабочей силы и поступлении финансовых средств. Кроме того, животноводство содействует более сбалансированному использованию земли, повышению ее плодородия<sup>2</sup>.

Стоимость активов (фондов) в сельском хозяйстве (без учета цены земли) примерно в 3–4 раза выше по сравнению с себестоимостью продукции (текущими годовыми затратами). Поэтому рентабельность продукции (прибыль в отношении к себестоимости продукции) составила в реформенный период в среднем около 5%, а рентабельность активов (фондов) — почти в два раза ниже.

В первые годы реформы для села выделялось только 2–4% средств государственного бюджета. Причем, эта доля из года в год снижалась, к тому же, к сожалению, практически не выдерживалась. В среднем за последнее десятилетие ассигнования на развитие сельского хозяйства и рыболовства из консолидированного бюджета составляют менее 2%, в

том числе из федерального бюджета — чуть более двух третей данных средств. При этом для рыболовства в рамках этих сумм выделяется около 5 млрд. руб. в год. Важно и то, что эти скромные ассигнования для села следует скорректировать на продолжающийся рост инфляции. Мизерное, к тому же из года в год сокращающееся финансирование сельского хозяйства происходило даже в период, когда непомерно росли доходы от реализации на внешнем рынке нефти и другого минерального сырья, а федеральный бюджет сводился с огромным профицитом. Ситуация еще более усложняется в условиях дефицита последнего.

Ключевая причина сложного финансово-экономического положения сельхозпредприятий — экономические взаимоотношения с государством. Понимание объективности данной жизненной деятельности имеет непреходящее значение, позволяет обосновать конкретные пути финансово-экономического оздоровления нуждающихся в этом предприятий.

Среди основных из них назовем следующие.

Учитывая, что штрафы и пени составляют, за исключением небольшой группы сравнительно крепких хозяйств, довольно значимую величину общей задолженности сельхозпредприятий, которые в своем подавляющем большинстве в принципе не способно их выплатить, то выход один — списание. Правда, при этом следовало бы применять дифференцированный подход. Для меньшей группы стабильно крепких хозяйств, которые при изменении ряда условий их функционирования, совершенствовании некоторых экономических рычагов (налоги, цены и др.), характерна возможность погашения долгов. Основной же массе

<sup>1</sup> Емельянов А.М. Финансы сельскохозяйственных предприятий и факторы их развития // Финансы, налоги и кредит: Учебник. Изд. 2-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. И.Д. Мацкуляка. М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 169.

<sup>2</sup> См.: Там же.

## АГРОФИНАНСЫ

хозяйств, находящейся в состоянии разорения и самоликвидации, требуется совокупность взаимосвязанных оздоровительных мер. Первой из них, как уже сказано, является списание долгов, в виду того, что даже банкротство таких хозяйств не восполнит образовавшуюся брешь. Вместе с тем этого недостаточно. Нужна организационная реструктуризация, реорганизация таких хозяйств в самых различных формах. Так, представляется не только вполне приемлемым, но и эффективным их присоединение к платежеспособному предприятию, перевод вличные подсобные и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Нужно шире использовать кооперацию с перерабатывающими и другими промышленными предприятиями, технологически связанными с сельскохозяйственным производством. Целесообразно развивать и другие формы агропромышленной интеграции. Это важно еще и потому, что в условиях глобализации кризисное финансовое положение многих предприятий сельского хозяйства может еще более усугубиться в связи с предстоящим вступлением России в ВТО.

Тем более, что неоправданная либерализация внешнеэкономических отношений в ходе реформенного перехода к рыночной экономике открыла отечественный рынок для импорта продовольствия и других сельскохозяйственных товаров. Его масштабы в последние годы превышают безопасный уровень, как правило, в два раза<sup>1</sup>.

Особая опасность для отраслей аграрного сектора России связана с резко

ограничительными мерами внутренней поддержки сельского хозяйства. Достаточно указать, например, на состояние материально-технической базы некоторых из них. Так, если в 1992 г. парк тракторов в сельскохозяйственных организациях составлял 1290,7 тыс. штук, то на начало 2010 г. он не превышал 330 тыс. штук, или почти в три раза меньше, зерноуборочных комбайнов — 370,8 тыс. и 86,1 тыс. штук, кормоуборочных комбайнов — 120,1 тыс. и 21,4 соответственно<sup>2</sup>.

В таких условиях для развития отечественного села требуется огромная государственная поддержка финансово-экономического оздоровления предприятий. Она могла бы выражаться, как представляется, в списании и реструктуризации долгов и пр., стимулировании регулирования цен на материально-технические ресурсы для села, в том числе по лизингу, поддержке по линии льготных кредитов и иным аналогичным направлениям. Но эти меры в системе ВТО подлежат жесткому ограничению.

В отстаивании своих позиций России важно добиваться аналогичных условий, какими пользуются развитые страны — наши партнеры по сельскохозяйственной торговле. Имеются в виду как набор защитных и поддерживающих мер, так и их количественные параметры.

Все это означает, что лишь при всестороннем учете изложенных и других факторов можно реально смягчить неизбежные негативные последствия вступления России в ВТО для финансово-экономического положения аграрного сектора страны.

<sup>1</sup> Заметим, кстати, что для стран, располагающих более благоприятными, чем у России, условиями для сельскохозяйственного производства, верхним пороговым рубежом продовольственной безопасности принято считать импорт в размере 20% от внутреннего потребления.

<sup>2</sup> Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб./Росстат. М., 2010. С. 249.

## **БЮДЖЕТ И НАЛОГИ**

**Велиев З.Т.**

**О формировании государственного бюджета на основе целевых бюджетных программ**

*Предпринята попытка обобщения опыта Азербайджанской Республики и международной практики формирования государственного бюджета на основе целевых программ. Предлагается использовать метод бюджетирования, ориентированного на результат. Высказываются рекомендации по его применению в условиях названного государства.*

*Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, ориентированное на результат, государственные программы, целевые бюджетные программы.*

**Исаева Ш.М., Омаров О.М.**

**О своевременности и полноте оплаты налогов и платежей в бюджет в банковской деятельности**

*Анализируются своевременность и полнота выплат налоговых и платежей в бюджет в банковской деятельности на основе состава и структуры динамики начисления налогов и обобщающих показателей налоговой нагрузки с использованием абсолютных и относительных показателей уровня налогообложения.*

*Ключевые слова: анализ, выплаты налогов, платежи в бюджет, банковская деятельность, налоговая нагрузка, показатели.*

**Капырин Д.А., Кисилева Е.А.**

**К вопросу о разработке бюджета промышленно-строительного предприятия**

*Рассматривается порядок разработки бюджета на промышленно-строительном предприятии, его соответствие методическим рекомендациям Минэкономразвития РФ. Характеризуются этапы составления бюджета. Обосновывается целесообразность его составления через так называемые «центры ответственности». Раскрываются их функции.*

*Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, предприятие, порядок разработки бюджета.*

*В законе Азербайджанской Республики о «Бюджетной системе» от 02 июля 2002 г., помимо прочих целей государственного бюджета, указывается также формирование бюджета на основе социально-экономических программ. В то же время указ Президента страны «Об усилении антиинфляционных мер в Азербайджанской Республике» от 31 мая 2005 г. предусматривает разработку целевых бюджетных программ с учетом социально-экономических приоритетов страны, а также результатов реализации этих программ в бюджетном пакете страны.*

**Велиев З.Т.**

*Налоги, как известно, являются регулятором не только экономического развития банка, но и личных доходов граждан. Финансовая система через налоговое законодательство оказывает влияние на претворение в жизнь принципа социальной справедливости.*

*Для анализа своевременности и полноты выплат налогов и платежей в бюджет большое значение имеет отчетно-аналитическая деятельность налогового аналитика. Представляется, что анализ своевременности и полноты выплат налогов и платежей в бюджет необходимо начать с определения налоговой нагрузки.*

**Исаева Ш.М., Омаров О.М.**

*Формализуя систему управления финансами предприятий, Минэкономики РФ при рассмотрении вопросов, отражающих процесс бюджетирования, ограничилось изложением только общего теоретического материала. В результате этого появились индивидуальные методики бюджетирования для каждого конкретного предприятия, зависящие как от объекта бюджетирования, так и от возможностей хозяйствующего субъекта в части использования экономико-математического аппарата, современной вычислительной техники и стандартного программного обеспечения.*

**Капырин Д.А., Кисилева Е.А.**

# **О ФОРМИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА НА ОСНОВЕ ЦЕЛЕВЫХ БЮДЖЕТНЫХ ПРОГРАММ**

**Велиев З.Т., помощник председателя правления общества  
маркетинга Азербайджана**

В законе Азербайджанской Республики о «Бюджетной системе» от 02 июля 2002 г., помимо прочих целей государственного бюджета, указывается также формирование бюджета на основе социально-экономических программ. В то же время указ Президента страны «Об усилении антиинфляционных мер в Азербайджанской Республике» от 31 мая 2005 г. предусматривает разработку целевых бюджетных программ с учетом социально-экономических приоритетов страны, а также результатов реализации этих программ в бюджетном пакете страны. За последние несколько лет был принят ряд комплексных и множество целевых бюджетных программ, общее число которых превысило 100. К их числу можно отнести:

1. Комплексные программы<sup>1</sup> «Государственная программа по снижению бедности и экономическому развитию в Азербайджанской Республике (2003–2005 годы)»,

«Государственная программа по снижению бедности и устойчивому развитию в Азербайджанской Республике», «Государственная программа по социально-экономическому развитию регионов Азербайджанской Республики (2004–2008 годы)», «Государственная программа по социально-экономическому развитию регионов Азербайджанской Республики (2009–2013 годы)<sup>2</sup>.

2. Целевые программы «Государственная программа по развитию машиностроительной индустрии в Азербайджанской Республике (2002–2005 годы)», «Государственная программа по развитию аграрного сектора в Азербайджанской Республике (2002–2006 годы)», «Государственная программа по информатизации системы образования в Азербайджанской Республике в 2008–2012 годах», «Программа развития по организации образования детей, нуждающихся в особой заботе (с ограниченными возмож-

<sup>1</sup> Под комплексными программами понимаются программы, направленные на решение комплексных проблем региона или страны. Целевые программы — это программы, которые направлены на решение конкретных целей региона или страны, отрасли, группы.

<sup>2</sup> См.: [www.economy.gov.az](http://www.economy.gov.az)

## БЮДЖЕТ И НАЛОГИ

ностями здоровья) в Азербайджанской Республике», «Государственная программа по передаче детей из детских учреждений в семью и альтернативной заботе в Азербайджанской Республике (2006–2015 годы)», «Программа развития профессионально-технического образования (2007–2012 годы)», «Государственная программа по реформе в системе высшего образования в Азербайджанской Республике в 2009–2013 годах» и др.<sup>1</sup>

К сожалению, в настоящее время в республике не существует ни системы мониторинга, ни оценки результатов принятых целевых программ. Отсутствует также включенный в бюджетный процесс механизм среднесрочного планирования и обеспечения результатаивности, а также эффективности бюджетных расходов.

Среднесрочная схема бюджетных расходов является формой среднесрочного планирования. Она применяется в «Государственной программе по снижению бедности и экономическому развитию в Азербайджанской Республике». Это, в свою очередь, говорит о ее связи с комплексными, а не целевыми программами.

Среднесрочная схема бюджетных расходов базируется на таких принципах как:

- сохранение макроэкономической стабильности;
- реформирование системы заработной платы бюджетных организаций;
- оздоровление расходов на здравоохранение, образование, социальную защиту и социальное обеспечение;
- заметное повышение расходов в различных сферах экономики;

- осуществление капитальных расходов на базе Государственной инвестиционной программы;
- увеличение расходов бюджетными организациями на оплату товаров и коммунальных услуг.

Эти принципы направлены на сокращение бедности, а не на решение отдельных задач. В то же время важно и то, что уровень бедности в Азербайджане снизился с 49% в 2001 г. до 9,1% в 2010 г. Иначе говоря, на данном этапе республика приняла среднесрочную схему бюджетных расходов с целью связать собственные расходы с целевыми программами.

С другой стороны, пока еще нет четких правил для определения нормы трансфера из нефтяного фонда, что в свою очередь затрудняет процесс планирования бюджета. Следовательно, сложившаяся ситуация ограничивает возможности и стимулы повышения эффективности управления государственными ресурсами.

Для решения проблем азербайджанского опыта формирования бюджета на основе целевых программ целесообразно, как представляется, использовать зарубежную практику бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), охватывающую более отработанные подходы<sup>2</sup>. Метод БОР на протяжении последних нескольких десятилетий внедряется и с успехом используется в странах Британского Содружества, США, Швеции, Нидерландах, других странах ОЭСР, а также в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой, включая Балтию и СНГ.

Подчеркнем при этом, что речь идет только о целевых бюджетных программах, а не о всех программах.

<sup>1</sup> См.: [www.cabmin.gov.az](http://www.cabmin.gov.az); [www.edu.gov.az](http://www.edu.gov.az).

<sup>2</sup> См.: Budgeting and budgetary institutions, Edit by Anwar Shah, 2006, World Bank; Models of public budgeting and accounting reform, OECD journal on Budgeting, Volume 2002.

## О формировании государственного бюджета на основе целевых бюджетных программ

Рассмотрим кратко указанную практику некоторых стран<sup>1</sup>.

**Франция**, например, начала переход к системе бюджетирования, ориентированного на результат, в 2001 году. С принятием конституционного закона о государственных финансах здесь начался переход от традиционной бюджетной системы к системе, сфокусированной на результатах. Бюджетные расходы имеют вид трехуровневой структуры. На первом уровне представлены 34 миссии, отражающие основные направления государственной политики на средне- и долгосрочную перспективу. Парламент одобряет бюджет на уровне этих миссий. Последние выдвигаются правительством, в то время как парламент может внести изменения в распределение расходов среди программ, служащих единой миссии.

Второй уровень представляет собой около 140 программ, каждая из которых охватывает связный комплекс мероприятий по реализации определенной миссии и характеризуется стратегией и рядом целей, увязанных с определенными показателями.

Третий уровень — 500 подпрограмм и видов деятельности, уточняющих программные цели и использование бюджетных ресурсов.

Миссии могут относиться к сфере ответственности сразу нескольких министерств, то есть их реализация потребует создания не только ведомственных, но и межведомственных программ.

Ответственность за отдельную программу возлагается не более, чем на одно министерство, даже если это межведомственная программа. Для управления каждой программой назначается ответственное лицо. В пределах соответствующих министерских программ расход-

дов ответственное лицо получает почти полную свободу перераспределять средства, переносить ассигнования на следующий бюджетный год.

В обмен на повышение гибкости руководитель программы должен следовать ее целям и отчитываться за управление расходами. Для этого используются три критерия: социальная и экономическая результативность, качество услуг и эффективность.

**Соединенные Штаты Америки** — страна, в которой накоплен самый богатый опыт реформ бюджетного процесса. Развитие БОР здесь связано с федеральным законом США «Об оценке результатов деятельности государственных учреждений» (GPRA), принятым в 1993 году. Он определяет цели в области американской бюджетной политики, в том числе такие, как:

- совершенствование процедур выработки программных целей, измерения социальной и экономической эффективности реализации программ;
- повышение социальной эффективности программ и усиление ответственности государственных органов за результаты их осуществления.

Согласно GPRA, федеральные министерства и ведомства формируют следующие документы: стратегический план, план работы на год и ежегодный отчет о результатах деятельности. Данные документы составляют замкнутый цикл планирования, исполнения принятых решений и оценки результатов.

Стратегический план составляется минимум на пять лет и корректируется каждые три года. Он должен включать в себя формулировку стратегической цели и социально значимые цели на долго-

<sup>1</sup> См.: Афанасьев М. Бюджетирование, ориентированное на результат // Вопросы экономики. 2004. № 9; Models of public budgeting and accounting reform, OECD journal on Budgeting, Volume 2002; Performance Budgeting for State and Local Government; Janet M. Kelly, 2003.

## **БЮДЖЕТ И НАЛОГИ**

срочный период, а также способы и ресурсы для их достижения. Стратегический план служит основой для определения целей на год и измерения социальной эффективности достигнутых результатов. Для этого в стратегический план включается соотношение долго- и краткосрочных целей и целевые значения социальной эффективности программ на планируемый период. В план работы на год входят целевые показатели объема запланированной работы, социальной и экономической эффективности каждого вида программной деятельности, зафиксированной в бюджете министерства. Данный план связывает стратегические цели министерства с повседневной деятельностью его сотрудников.

В ежегодный отчет о результатах деятельности обязательно включаются: сравнение достигнутых показателей социальной эффективности с запланированными, а также основные выводы, касающиеся оценки итогов исполнения программ за отчетный год.

Регулирующая роль государства реализуется посредством различных федеральных программ. Их разработкой и управлением занимаются правительственные ведомства. Они формируют общую политику и принципы реализации, проводят работу, связанную с их финансированием, осуществляют координацию, контроль и оценку результатов. В США проводится систематическая оценка правительственныйных программ, для чего применяется механизм рейтинговой оценки (Program Assessment Rating Tool, PART). Оценка складывается из четырех частей с разными весовыми коэффициентами:

- цели и структура программы — 20%;
- стратегическое планирование — 10%;
- менеджмент — 20%;
- результаты программы и отчетность — 50%.

Рейтинг определяется на основе опросного листа, который заполняют министерства. Предусмотрены следующие рейтинги программ: «эффективная», «умеренно эффективная», «адекватная», «неэффективная» и «нет данных о результатах».

**Австралия** с самого начала интегрировала управление результатами в форму общественного эффекта в общую систему управления государственным сектором на федеральном уровне, а также в систему бюджетирования. Данный подход позволяет сконцентрировать деятельность министерств и ведомств на решении фундаментальных социально значимых проблем. При подготовке проекта бюджета правительство определяет конечные результаты в виде общественного эффекта, который оно намеревается достичь в каждой конкретной сфере, включая социальную область, экономику, национальную безопасность. Бюджетные заявки министерств содержат детальную информацию о структуре целей и бюджетных услуг, способе их финансирования, изменении результатов деятельности. Выделенные бюджетные ассигнования представляют собой полную стоимость бюджетных услуг и бюджетных обязательств, стоящих за соответствующим результатом в форме общественного эффекта.

В годовые отчеты о результатах работы отраслевых ведомств включен раздел, посвященный отчету по каждой из целей. Данный раздел охватывает:

- описание цели, механизм ее достижения, анализ текущей ситуации, основные проблемы и задачи, список индикаторов результативности и методику его расчета, общую информацию о финансовых ресурсах, использованных для достижения этой цели;
- сведения о выполнении задания по отдельным бюджетным услугам и администраируемым расходам.

## **О формировании государственного бюджета на основе целевых бюджетных программ**

Принимая во внимание зарубежный опыт внедрения концепций БОР, для Азербайджанской Республики предлагаются следующие четыре этапа.

*Первый этап* — pilotное обучение персонала министерств управлению по результатам, определение миссии министерствами, формулировка их важнейших целей и задач в соответствии с миссией на определенный срок, разработка качественных и количественных показателей.

*Второй этап* — обобщение опыта первого этапа, расширение круга министерств. Вновь включенные в данный процесс министерства начинают реализацию первого этапа реформ с учетом накопленного и обобщенного опыта, переход к бюджетному планированию по целям на основе индикаторов результативности и по укрупненной классификации.

*Третий этап* — обобщение результатов второго этапа, дальнейшее вовлечение в обозначенный процесс новых министерств, внесение изменений в бюджетный календарь, разработка требований к новому формату бюджетной документации, подготовка изменений в бюджетном законодательстве в соответствии с принципами программно-целевого бюджетирования.

*Четвертый этап* — внесение изменений в бюджетное законодательство, переход на программно-целевое бюджетирование всех министерств и ведомств.

При осуществлении данного метода, как правило, преследуются такие цели, как:

- укрепление доверия общества к правительству, которое достигается благодаря систематическим отчетам министерств о ходе реализации исполняемых ими программ и о достигнутых результатах;
- совершенствование процедур выработки программных целей, измерения социальной и экономической эффективности реализации программ, повышения их социальной эффективности и усиления ответственности государственных органов за результаты их осуществления;
- повышение качества законодательных решений, достигаемое за счет предоставления объективной информации о произведенных затратах, степени достижения поставленных целей, сравнительной эффективности федеральных программ.

Таким образом, обобщение опыта Азербайджанской Республики и международной практики формирования государственного бюджета на основе целевых программ показывает его прогрессивность, возможность его адаптации к местным условиям и полезность для экономики. Одновременно его характеристика придает уверенность в его перспективности.

# **О СВОЕВРЕМЕННОСТИ И ПОЛНОТЕ ОПЛАТЫ НАЛОГОВ И ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Исаева Ш.М., кандидат экономических наук, доцент кафедры  
экономического анализа и статистики Дагестанского  
государственного университета**

**Омаров О.М., аспирант кафедры аудита Дагестанского  
государственного университета**

Налоги, как известно, являются регулятором не только экономического развития банка, но и личных доходов граждан. Финансовая система через налоговое законодательство оказывает влияние на претворение в жизнь принципа социальной справедливости.

Для анализа своевременности и полноты выплат налогов и платежей в бюджет большое значение имеет отчетно-аналитическая деятельность налогового аналитика. Представляется, что анализ своевременности и полноты выплат налогов и платежей в бюджет необходимо начать с определения налоговой нагрузки.

Налоговая нагрузка, по сути, является одним из элементов издержек банка, связанным с осуществлением экономической деятельности кредитных организаций. Как экономическая категория она отражает соотношение общей массы на-

логов и сборов, уплачиваемых предприятием в фискальные органы с показателями его деятельности. При этом для анализа необходимы как обобщающие, так и частные показатели налоговой нагрузки и налогового потенциала. Для их расчета важно правильно определить налоговые издержки, которые представляют собой общую сумму всех видов изъятия доходов кредитных организаций в казну государства. Следовательно, они должны включать не только величину непосредственно налогов и сборов, но и штрафных санкций и пени, дополняющих платежи в казну. При этом важно разделить их и использовать в расчетах налоговой нагрузки в соответствии поставленными задачами и целями исследования.

Анализ налоговой нагрузки кредитных организаций — сложная задача. Сложность обусловлена большим разнообразием налогов, различиями в объек-

## **О своевременности и полноте оплаты налогов и платежей в бюджет в банковской деятельности**

таких и базах исчисления, источниках выплат, а также отсутствием достаточно объективной налоговой информации в отчетности хозяйствующих субъектов. Поэтому в микроэкономике неправомерно обезличенное применение понятия «налоговая нагрузка» без соотношения суммы налога с конкретным финансово-экономическим показателем — объектом обложения налога или источником уплаты. Термин «налоговая нагрузка» является относительным показателем, так как соотносит налоговые суммы с определенным финансовым показателем.

Именно такое соотношение величин дает возможность провести сравнительный анализ налоговых изъятий за отдельные периоды времени у банков, отдельных организаций или организаций разных отраслей.

Различают абсолютные и относительные показатели уровня налогообложения:

К первым относятся: сумма налогов, уплаченных в бюджет; сумма начисленных, но неуплаченных налогов; сумма произведенных авансовых налоговых платежей; сумма отдельных видов налогов; сумма налогов, подлежащие возврату из бюджета. Здесь определяется динамика сумм налогов и сборов за исследуемый период времени. Рассчитываются цепные и базисные темпы роста платежей по каждой позиции. Выявляются те налоги, в динамике по которым произошли наиболее значимые изменения, т.е. временной и пространственный анализ налогов и сборов, уплачиваемых предприятием за исследуемый период, а также факторный анализ динамики и структуры налоговых платежей. Предварительно определяются причины, вызвавшие их.

Среди вторых: доля налоговых платежей в общем объеме платежей банка; отношение суммы всех налогов и сборов к

доходности банка; соотношение уплаченных налогов и полученной прибыли; доли каждого налога в общей сумме налоговых выплат; планируемые доли каждого из налогов в общей сумме налоговых выплат; отношение суммы налогов и сборов, взимаемых с чистой прибыли, к общей величине чистой прибыли; отношение налога на прибыль и налога на имущество к величине балансовой прибыли; отношение суммы налога на имущество предприятий к доходу банка; пени по отношению к доходам; штрафы по отношению к доходам; пени к балансовой прибыли; штрафы к балансовой прибыли. Здесь рассчитывают структуру сумм налогов и сборов за каждый год исследуемого периода. Выявляются платежи, имеющие наибольший удельный вес в общей совокупности налогов. Дается характеристика изменений, произошедших за период соотношения удельных весов налогов. Предварительно определяются причина динамики налоговой структуры, выявляются факторы, под влиянием которых произошли наиболее значимые изменения в динамике и структуре налогов и сборов.

Анализ проводится по результатам деятельности налогоплательщика с целью определения динамики налоговых начислений и выявления факторов, влияющих на увеличение или снижение налоговой нагрузки по конкретному платежу или совокупности всех налогов и сборов.

Следующим шагом налогового анализа является анализ обобщающих и частных показателей налоговой нагрузки предприятия по платежам в бюджет и внебюджетные фонды и структуры этой задолженности по годам (табл.1).

Анализ налоговой нагрузки, приходящейся на конкретных плательщиков, необходим руководителям и владельцам предприятий для принятия управлеченческих решений.

## БЮДЖЕТ И НАЛОГИ

Таблица 1

Анализ обобщающих показателей налоговой нагрузки на примере ОАО «Андибанк» за 2009–2010 гг.

Показатели	2009 г.	Аналит. показатели	2010 г.	Отклонение		
				всего	в том числе за счет	
					суммы налогов	источ. возмеш.
1	2	3	4	5	6	7
1. Доходы банка, тыс. руб.	5242	6213	6213	971	x	x
2. Собственный капитал, тыс. руб.	14684	14682	14682	-182	x	x
3. Валюты баланса, тыс. руб.	56944	66978	66978	10034	x	x
4. Прибыль, тыс. руб.	1278	917	917	-361	x	x
5. Налоговые издержки, всего тыс. руб.	1286,4	1286,4	1531,7	245,3	x	x
Показатели общей налоговой нагрузки (%):					гр4-гр3	гр3-гр2
6. Налоговая нагрузка на доходы банка (стр5/стр1)	24,5	20,7	24,7	0,2	4	-3,8
7. Налоговая нагрузка на собственный капитал банка (стр.5/стр2)	8,9	8,7	10,4	1,5	1,7	-0,2
8. Налоговая нагрузка имущество банка (стр5/стр3)	2,2	1,9	2,3	0,1	0,4	-0,3
9. Налоговая нагрузка на прибыль банка (стр5/стр4)	100,7	140,3	167,0	66,3	26,7	39,6

Анализ обобщающих и частных показателей налоговой нагрузки показал, что увеличение источника возмещения, т.е. доходы банка, вызвало два положительных процесса: снижение налоговой на-

грузки банка на 3,8% и одновременно увеличение поступления налогов в бюджет на 4%. А уменьшение прибыли банка привело к увеличению налоговой нагрузки на 39,6% и снижению суммы налогов

## **О своевременности и полноте оплаты налогов и платежей в бюджет в банковской деятельности**

на 26,7%. Эти данные позволяют определять соотношение суммы полученных доходов и налоговых платежей в целом и по видам платежей в отдельности, сопоставлять суммы налогов относимые на конечных потребителей, на доход банка, на собственный капитал банка, на прибыль.

Эти показатели отражают уровень налогов и сборов всех видов независимо от структуры налоговой системы, характера и содержания самих налогов, используемых финансовых ресурсов, степени давления налогового пресса на основные финансово-экономические показатели

кредитных организаций. Они дают не только количественную, но и качественную характеристику воздействия налоговой системы на кредитные организации.

Результаты анализа налоговой нагрузки и налогового потенциала должны прилагаться к бизнес-плану для принятия решений об использовании элементов налогового планирования, а также с целью учета налоговой нагрузки при определении финансового положения банка. Зная планы кредитных организаций на будущее, ставки налоговых отчислений, можно прогнозировать доход банка.

# **К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ БЮДЖЕТА ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Капырин Д.А., генеральный директор ОАО «ДСК-3» (г. Москва)  
Кисилева Е.А., руководитель департамента кадров ОАО «ДСК-3»  
(г. Москва)**

В соответствии с Методическими рекомендациями по реформе предприятий (организаций), утвержденными Минэкономики РФ<sup>1</sup>, можно предложить следующую последовательность принятия решений в системе управления финансами промышленно-строительного предприятия.

Определение исходных данных, используемых при составлении прогноза основного бюджета и системы их пороговых значений и возможных отклонений.

Расчет и выбор варианта годового бюджета, соответствующего краткосрочным задачам и стратегическим целям планирования предприятия.

Формирование квартальных (месячных) планов продаж, балансов и прогнозов денежных потоков предприятия. При этом предполагается разрабатывать бюджет как на уровне предприятия в целом, так и по отдельным подразделениям и службам.

Формализуя систему управления финансами предприятий, Минэкономики РФ

при рассмотрении вопросов, отражающих процесс бюджетирования, ограничилось изложением только общего теоретического материала. В результате этого появились индивидуальные методики бюджетирования для каждого конкретного предприятия, зависящие как от объекта бюджетирования, так и от возможностей хозяйствующего субъекта в части использования экономико-математического аппарата, современной вычислительной техники и стандартного программного обеспечения.

В целом, поскольку практический аспект использования бюджета в качестве инструмента оперативного планирования и управления предприятиями Минэкономики РФ детально не разработан, представляется целесообразным обобщить результаты существующих исследований зарубежных и российских экономистов в данной области.

Рассматривая структуру генерального (основного) бюджета предприятия,

<sup>1</sup> См.: Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций), утвержденные приказом Министерства экономики РФ от 01.10.97. № 118.

## К вопросу о разработке бюджета промышленно-строительного предприятия

экономисты, работающие в данном направлении, выделяют две его составляющие:

- операционный (текущий, периодический, оперативный) бюджет;
- финансовый бюджет.

По определению Дж. К. Шима и Дж. Г. Сигела, операционный бюджет — это «...бюджет, отражающий данные по основной деятельности: прогнозы по выручке, чистую прибыль, расходы на организацию продаж, административные расходы и другие издержки...»<sup>1</sup>, а финансовый бюджет представляет собой «...бюджет, который показывает результаты финансовых решений предприятия...»<sup>2</sup>. Финансовый бюджет включает в себя прогноз балансового отчета, отражающего «...эффект от воздействия запланированных действий и капиталовложений на состояние активов, обязательств и собственного капитала...»<sup>3</sup>, прогноз отчета о движении денежных средств и бюджет капиталовложений. По данной концепции бюджетный отчет о прибылях и убытках включается в операционный бюджет.

С указанной классификацией бюджетов согласно большинству авторов, кроме В.В. Ковалева, О.Н. Волковой<sup>4</sup>, В.М. Семенова и др.<sup>5</sup>, относящих бюджет доходов и расходов (прогнозный отчет о прибылях и убытках) в состав финансового бюджета.

Рассматривая предлагаемые системы бюджетирования, отметим единообразие в определении основных бюджетных таблиц, а также методологии их фор-

мирования. В целом, на основе предложенной западными экономистами общей схемы бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности промышленного или торгового предприятия, а также предприятия сферы услуг, разработаны частные системы бюджетов.

Бюджетирование начинается с формирования бюджета продаж, в котором может быть представлено свыше 90% доходов экономического субъекта. Затем для промышленного предприятия на его основе рассчитывается бюджет производства (в том числе и в натуральном выражении), который определяет базу для разработки бюджетов материальных затрат, расходов на оплату труда и цеховых накладных расходов. Далее указанные бюджеты формируют прогнозную себестоимость производства продукции. Для торгового предприятия на этом этапе разрабатывается бюджет закупок и прогноз себестоимости реализованных товаров, а для предприятия сферы услуг — бюджеты трудовых затрат, накладных расходов, а также бюджет коммерческих и управленческих расходов.

Наличие разнообразия частных бюджетов предопределено спецификой и масштабами деятельности конкретного экономического субъекта. Так, при наличии существенных запасов и многооперационного производства целесообразно формировать бюджеты запасов готовой продукции, сырья и материалов, незавершенного производства. Также нужен отдельный бюджет снабжения (план на закупки) материальными ресурсами.

<sup>1</sup> Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник. Под ред. Е.С. Стояновой. 5-е изд., перераб. И доп. М.: Изд-во «Перспектива», 2000. С. 465.

<sup>2</sup> Шим Дж. К., Сигел Дж. Г. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. СПб.: Пергамент, 1998. С. 473.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> См.: Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2000. С. 296; 72. С. 155.

<sup>5</sup> См.: Экономика предприятия: Учебник. 2-е изд., перераб. И доп. / Под ред. В.М. Семенова. М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. С. 238.

## **БЮДЖЕТ И НАЛОГИ**

В целом, основная проблема бюджетирования — отсутствие единой стандартной методики, пригодной для любого предприятия, вне зависимости от видов его деятельности или количества структурных подразделений.

Существенное внимание разработке бюджетов подразделений уделяется в работах российских экономистов В.Н. Сачинкина, В. Краснова и А. Привалова, однако, и их методики нельзя назвать универсальными.

Рассматривая проблему бюджетирования структурных подразделений экономического субъекта, Минэкономики РФ рекомендует формировать промышленному предприятию отдельные бюджеты фонда оплаты труда, материальных затрат, потребления энергии, амортизации и прочих расходов для каждого цеха, службы или объекта социальной сферы. Все указанные бюджеты входят в бюджет отдельных подразделений, которые затем объединяются в сводном бюджете, где также рассмотрены кредитный и налоговый бюджеты в целом по предприятию.

Подробнее формирование бюджета предприятия по различным видам деятельности одновременно структурным подразделениям достаточно подробно рассмотрено в работах западных экономистов. При этом отдельные бюджеты составляются для каждого структурного подразделения предприятия, для каждого проекта капитальных затрат, для каждого региона продаж, для каждого вида продукции или направления деятельности. Там считается, что чем больше хо-

зяйственных операций охватывает бюджет и чем более точны прогнозные данные, тем более эффективно используются ресурсы предприятия.

Характерная черта системы бюджетирования — многовариантность прогнозных расчетов, позволяющих выбрать оптимальный план развития предприятия. В целом, расчет так называемого «гибкого бюджета», сформированного с учетом различных масштабов деятельности экономического субъекта, позволяет выбрать корректный вариант затрат для каждого подразделения предприятия.

Заканчивается операционное бюджетирование финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта формированием бюджетного отчета о прибылях и убытках и бюджетного баланса. Последние представляют собой «отчетность, которая прогнозирует чистую прибыль предприятия на основе предполагаемых доходов и расходов...»<sup>1</sup> и «...финансовое состояние предприятия на будущий период»<sup>2</sup>.

Одновременный расчет бюджета капитальных затрат с формированием текущих бюджетов позволяет создать бюджет денежных средств (так называемый кассовый бюджет или финансовый план), необходимость которого признается безоговорочно любым экономистом. Он отражает «...получаемые источники ресурсов и использование денежных средств на рассматриваемый год»<sup>3</sup>.

Обобщая теоретический и практический аспекты бюджетирования, многие

<sup>1</sup> «Budgeted income statement: A statement that projects an organization's net income based on estimated revenues and expenses for a future period».

<sup>2</sup> «Budgeted balance sheet: A statement that projects the financial position of an organization for a future period». Needles B.E., Powers M., Mills S.K., Anderson H.R. // Managerial Accounting. 5th ed. Boston, N.-Y.: Houghton Mifflin Company, 1999. S. 264.

<sup>3</sup> «A cash budget, showing the anticipated sources and uses of cash in that year». Anthony R.N., Reece J.S. // Accounting: Text and Cases. 8th ed. Illinois: Homewood, 1989. S. 901.

## К вопросу о разработке бюджета промышленно-строительного предприятия

авторы, включая Н.Г. Данилочкина<sup>1</sup> и А.М. Карминского<sup>2</sup>, рассматривают следующие этапы разработки бюджетов.

- Выбор основных направлений развития предприятия, определение стратегических и оперативных целей, установление пределов экономических данных и других показателей относительно капитала, персонала, средств и предметов производства и т.п.
- Разработка первого варианта бюджетов в виде нескольких альтернативных планов (например, пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический варианты) преимущественно методом «нулевого баланса», т. е. на основе запланированных мероприятий.
- Координация и анализ первого варианта бюджетов, проверка на совместимость, обзор необходимых мер по устранению сдерживающих факторов и связанных с ними издержек, внесение необходимых коррективов, обеспечивающих принятие оптимальных планов.
- Утверждение бюджетов руководством предприятия.
- Последующий анализ и корректировка бюджетов в соответствии с изменившимися условиями, разработка гибких бюджетов в зависимости от уровня активности экономического субъекта.

Учитывая важность процесса бюджетирования, считаем целесообразным его организацию строить по так называемым «центрам ответственности». Последние представляют собой, по определению западных экономистов, «подразделения предприятия, менеджеры которых несут ответственность за управление определенными ресурсами предприятия»<sup>3</sup>. Такие центры на промышленно-строительном предприятии выделяют: по расходам, по доходам, по прибыли, по инвестициям и т.д. Предложенный термин «центр ответственности» активно используется в работах отечественных научных экономистов, а Минэкономики РФ, рассматривая этапы формирования сводного бюджета предприятия<sup>4</sup>, также указывает какой из центров занимается решением очередной проблемы.

Анализируя функции различных центров ответственности, можно определить какое структурное подразделение предприятия берет на себя ответственность по формированию доходов и расходов экономического субъекта. В целом, представляется, что может быть рассмотрена следующая параллель:

- центр ответственности по расходам — каждое структурное подразделение предприятия формирует затраты (основные и вспомогательные цеха, обслуживающие подразделения, объекты социальной сферы и т.п., а также подразделения, отвечающие за снаб-

<sup>1</sup> Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Данилочкиной Н.Г. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. С. 66.

<sup>2</sup> Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. М.: Финансы и статистика, 1998. С. 81–82.

<sup>3</sup> «Responsibility center: An organizational unit whose manager has been assigned the responsibility of managing a portion of the organization's resources. This includes, but is not limited to, cost centers, profit centers, and investment centers». Needles B.E., Powers M., Mills S.K., Anderson H.R. // Managerial Accounting. 5th ed. Boston, N.-Y.: Houghton Mifflin Company, 1999. S. 264.

<sup>4</sup> См.: Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций), утвержденные приказом Министерства экономики РФ от 01.10.97. № 118.

## **БЮДЖЕТ И НАЛОГИ**

- жение предприятия материальными ценностями, движение ценных бумаг и использование кредитных ресурсов);
- центр ответственности по доходам — подразделения предприятия, отвечающие за реализацию продукции собственного производства и товаров (в натуральном и денежном выражении), выполнение работ и оказание услуг, движение ценных бумаг, сдачу имущества в аренду и т. п.;
  - центр ответственности по прибыли — большинство подразделений предприятия, где можно сопоставлять доходы и расходы по определенному направлению деятельности;
  - центр ответственности по инвестициям — подразделение предприятия, формирующее инвестиционный портфель экономического субъекта.

Таким образом, формирование общего (генерального) бюджета предполагает участие в планировании всех подразделений промышленно-строительного предприятия в целях выработки единой согласованной программы функционирования экономического субъекта на ближайшую перспективу, так как в рамках управления бюджет — основа для делегирования задачи ответственности за их выполнение. Бюджет является результатом совместного поиска управленцев предприятия лучшего решения по использованию ограниченных ресурсов и документирует цели, которые экономический субъект желает достичь. Указанные цели, если они ясны, привлекательны и достижимы, служат мотивирующим фактором, а достижение цели на этой основе выступает в качестве критерия оценки выполненной работы.

# **ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ**

**Макаркин Н.П., Митрохи В.В.**

**Проектное финансирование в деятельности банков**

*Рассматривается проектное финансирование, которое выступает перспективной формой кредитования хозяйствующих субъектов. Предлагается порядок организации проектного финансирования, раскрываются проблемы его развития в отечественной экономике и некоторые пути их решения в современных условиях.*

**Ключевые слова:** проектное финансирование, регресс, инвестиционный проект, инвестиционный риск, деятельность банков, кредитование.

**Нагдалиев Н.З.**

**Антикризисное финансирование предприятий промышленности на основе эмиссии ценных бумаг**

*Ставится проблема антикризисного финансирования промышленных предприятий на основе эмиссии ценных бумаг. Предлагается ряд направлений по решению данной сложной задачи, особенно для российских экономических условий в промышленности, где многие предприятия — банкроты и на фондовом рынке, пока еще не достигшем своего расцвета. При этом приводится опыт некоторых развитых стран по данному вопросу.*

**Ключевые слова:** банкротство, антикризисное управление, антикризисное финансирование, ценные бумаги, эмиссия ценных бумаг, акции, инвесторы, фондовый рынок.

*Одной из перспективных форм банковского кредитования является проектное финансирование (кредитование). Проектное финансирование существенно отличается от стандартных форм кредитования. Целесообразно выделить следующие его особенности. При проектном кредитовании в качестве кредиторов могут выступать субъекты разных форм кредита — как банковского, так товарного и коммерческого; кредиторами здесь помимо банков могут быть предприятия-поставщики и покупатели продукции, государственные органы, пенсионные фонды, инвестиционные и лизинговые компании и др.*

**Макаркин Н.П., митрохин В.В.**

*Значение темы обусловлено необходимостью дальнейшего устойчивого экономического роста промышленности России, который позволил бы в перспективе достичь уровня развитых государств и, следовательно, потребностью, по сути, инвестиционного прорыва в экономике.*

*Важным инструментом инвестиционного рынка может стать развитие новых для российских компаний методов привлечения финансовых ресурсов. Самым перспективным из них представляется публичное размещение ценных бумаг на фондовом рынке.*

**Нагдалиев Н.З.**

# **ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ**

**Макаркин Н.П., заведующий кафедрой экономики и логистики  
Мордовского государственного университета  
им. Н. П. Огарева, доктор экономических наук,  
профессор**

**Митрохи В.В., заведующий кафедрой финансов и кредита  
Мордовского государственного университета  
им. Н. П. Огарева, кандидат экономических наук,  
доцент**

Одной из перспективных форм банковского кредитования является проектное финансирование (кредитование). Проектное финансирование существенно отличается от стандартных форм кредитования. Целесообразно выделить следующие его особенности. При проектном кредитовании в качестве кредиторов могут выступать субъекты разных форм кредита — как банковского, так товарного и коммерческого; кредиторами здесь помимо банков могут быть предприятия—поставщики и покупатели продукции, государственные органы, пенсионные фонды, инвестиционные и лизинговые компании и др. Отсюда вытекает еще одна особенность проектного кредитования — возможность использования нескольких источников заемного капитала, что нередко является необходимым условием реализации крупных инвестиционных проектов.

Различают следующие способы финансирования проекта: эмиссия акций,

финансирование из государственных источников, лизинговое финансирование и долговое финансирование (кредитование). Преобладающей тенденцией развития проектного финансирования в развитых странах Запада является использование всей гаммы источников и методов финансирования инвестиционных проектов. Речь идет о банковских кредитах, эмиссии акций, паевых взносах, фирменных коммерческих кредитах, облигационных займах, финансовом лизинге, собственных средствах промышленных компаний, выплатах страховых сумм и т. д. В определенных случаях могут также использоваться государственные средства, иногда в виде кредитов и субсидий, но чаще в завуалированной форме государственных гарантий и налоговых льгот.

Для банков участие в проектном финансировании подразумевает не просто долгосрочное кредитование производства, а сложнейший комплекс работ по обслуживанию инвестируемой программы.

## ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Банк сам или совместно с предприятием выбирает проект для финансирования, анализирует его обоснованность, разрабатывает общую концепцию финансирования проекта, оценивает его эффективность с учетом всех возможных рисков, берет на себя подготовку технико-экономического обоснования проекта или бизнес-плана.

Основной характеристикой проектного финансирования является то, что банк находится в полной зависимости от исполнения проекта — источника погашения долга. Анализ риска и достаточной эффективности проекта для покрытия выявленных рисков банки признают ключевыми вопросами проектного финансирования. Классификация рисков должна производиться индивидуально для конкретного проекта. Зарубежными банками, как правило, выделяются следующие риски инвестиционного проекта: риск увеличения издержек или незавершения проекта; риск недостаточности природных запасов и сырья; производственный риск; политический риск; маркетинговый риск; форс-мажорный риск.

Отметим также, что система рисков связанных с инвестиционной деятельностью предприятия сложна и любой из ее элементов может стать причиной невозврата инвестиционного кредита, не говоря уже о весьма возможном сочетании воздействия нескольких элементов (или факторов) риска одновременно. Отсюда вытекает объективная необходимость специальной проработки в кредитной политике банка таких ее аспектов, связанных с инвестиционным кредитованием, как система существующих на конкретных предприятиях рисков и оценка их инвестиционной кредитоспособности с учетом влияющих на нее факторов. В данном случае под инвестиционной кредитоспособностью следует понимать его способность и готовность вернуть инвести-

ционный кредит в результате успешной реализации инвестиционного проекта.

Финансирование инвестиционного проекта включает такие этапы:

- 1) предварительное изучение жизнеспособности проекта;
- 2) разработка плана реализации проекта;
- 3) организация финансирования;
- 4) контроль за выполнением плана и условий финансирования.

На первом этапе до представления проекта инвесторам проводится предварительный анализ его жизнеспособности. Делается это для того, чтобы определить, стоит ли проект дальнейших затрат времени и средств, и будет ли поток наличности от реализации проекта достаточным для покрытия всех издержек и получения прибыли.

Этап планирования реализации проекта охватывает процесс от момента предварительного изучения его жизнеспособности до организации финансирования. На этом этапе проводится оценка всех показателей и рисков по проекту с анализом возможных путей развития экономической, политической и других ситуаций; прогнозируется влияние на жизнеспособность проекта таких факторов, как процентные ставки по кредитам, темпы роста инфляции, валютные риски и т.д.

После завершения первых двух этапов разрабатываются предложения по организации схемы финансирования проекта. После организации финансирования по проекту на фазе его реализации осуществляется контроль за выполнением плана и условий финансирования.

Особую роль в проектном финансировании, особенно в отечественной практике, играет распределение рисков между участниками проекта (например, путем диверсификации или выставления гарантий). Возможно различное распределение рисков между учредителями

проекта и кредиторами. В практике банковского кредитования инвестиционных проектов в зависимости от долей распределения рисков между кредитором и заемщиком выделяют три типа проектного финансирования по признаку ограниченности регресса:

- без регресса на заемщика — кредиторы берут на себя большинство рисков;
- с полным регрессом на заемщика — кредитор сохраняет право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика;
- с ограниченным (частичным) регрессом на заемщика — кредиторы имеют ограниченное право перевода на заемщика ответственности за погашение кредита<sup>1</sup>.

Если кредитору удается сохранить за собой право полного регресса к заемщику относительно всех обязательств по проекту, то кредит приравнивается к обычному обеспеченному кредиту. В этом случае фактически не выполняется один из основных принципов проектного кредитования — разделение рисков, так как заемщик несет ответственность по всем рискам проекта. Данный вид проектного кредитования является наиболее простым и его можно организовать относительно быстро и дешево. Он применяется, в частности, когда проект небольшой или является частью более крупного проекта.

Наиболее распространено проектное кредитование с правом частичного регресса: в этом случае все риски распределяются между участниками таким образом, чтобы каждый риск был принят той стороной, которая смогла бы наилучшим образом его оценить и застраховать. На-

пример, можно предусмотреть, чтобы ответственность заемщика за погашение кредита распространялась лишь на период строительства и ввода объекта в действие, а кредиторы возьмут на себя все риски после того, как объект начнет действовать.

При кредитовании без права регресса кредиторы фактически берут на себя полную ответственность за реализацию проекта. Этот вид кредитования очень дорог для заемщика и редко встречается на практике. Вместе с тем число проектов, кредитуемых в экономически развитых странах без права регресса на заемщика, постоянно увеличивается. Очевидно, это связано с ростом конкуренции среди финансовых институтов на данном рынке, а также с совершенствованием методики разработки и повышением качества бизнес-планов таких проектов, а также методов управления их реализацией.

Выделяют также следующие разновидности проектного кредитования в зависимости от схемы финансирования: 1) проектное кредитование с параллельным финансированием; 2) проектное кредитование с последовательным финансированием. Первая разновидность на практике представляет собой совместное (синдицированное) кредитование, когда несколько кредитных учреждений выделяют займы для реализации дорогостоящего инвестиционного проекта.

Проектное кредитование с последовательным финансированием предполагает наличие банка-инициатора (банка-организатора) сделки, который после выдачи кредита предприятию-заемщику передает свои требования по задолженности другому кредитору (другим кредиторам), снимая дебиторскую задолжен-

<sup>1</sup> См.: Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001; Усокин В.М. Секьюритизация активов // Деньги и кредит. 2002. № 5. С. 39–44.

## **ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ**

ность со своего баланса. За оценку инвестиционного проекта, разработку кредитного договора и выдачу займа банк-организатор получает комиссионное вознаграждение. Передача задолженности по кредиту осуществляется обычно в виде договора цессии.

В 80–90-х годах стал широко практиковаться несколько иной способ передачи требований банками-организаторами — путем размещения кредита среди инвесторов. Это так называемый метод секьюритизации. Банк-организатор продает дебиторские счета по выданному кредиту трастовой или инвестиционной компании, которая выпускает под них ценные бумаги. Прибегая к помощи инвестиционных банков, эти компании размещают ценные бумаги среди инвесторов. Поступающие от заемщика в счет погашения задолженности средства зачисляются в фонд выкупа ценных бумаг. При наступлении срока инвесторы предъявляют к выкупу ценные бумаги. Нередко банк-организатор продолжает обслужи-

вать кредитную сделку, оставляя за собой функцию инкасации платежей, поступающих от заемщика.

В настоящее время услуги проектного кредитования в России наиболее активно оказывают крупные «системообразующие» банки. Они, как правило, в большинстве своем хорошо освоили классические инвестиционно-банковские услуги, такие, как: оценка бизнеса, финансовый и инвестиционный консалтинг, привлечение ресурсов под инвестиционные проекты, организация выпуска и размещения ценных бумаг, подготовка слияний и присоединений, формирование холдингов, работа с рядом производных финансовых инструментов.

Тем не менее, дальнейшее развитие и использование на практике схем проектного кредитования в финансировании инвестиционных проектов позволит повысить их эффективность, снизить риск невозврата таких вложений за счет более действенного контроля всех участников и, прежде всего, самих банков.

# **АНТИКРИЗИСНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ ЭМИССИИ ЦЕННЫХ БУМАГ**

**Нагдалиев Н.З., руководитель отдела гуманитарных программ  
представительства фонда Г. Алиева  
в Российской Федерации**

Значение темы обусловлено необходимостью дальнейшего устойчивого экономического роста промышленности России, который позволил бы в перспективе достичь уровня развитых государств и, следовательно, потребностью, по сути, инвестиционного прорыва в экономике.

Важным инструментом инвестиционного рынка может стать развитие новых для российских компаний методов привлечения финансовых ресурсов. Самым перспективным из них представляется публичное размещение ценных бумаг на фондовом рынке. Этот источник привлечения средств широко используется промышленными предприятиями развитых стран, имеет все предпосылки выйти в России на уровень банковского кредитования, а в некоторых сферах даже превзойти его.

Так, предприятие может привлекать более дорогие, но менее рискованные средства через обыкновенные акции, или, наоборот, более дешевые — благодаря долговым обязательствам, которые, одна-

ко, повышают риск собственников компании. При этом развитый рынок акций и инвесторы могут самостоятельно привлекать кредиты и осуществлять вложения, а предприятия призваны стремиться применять как можно больше заемных средств, чтобы получить по возможности большую экономию на налогах.

Почему же предприятия, все-таки, не стремятся к полному использованию заемных средств в структуре своего капитала? Прежде всего, потому, что существуют два дополнительных вида издержек, связанных с долговыми средствами, а именно: издержки финансовой несостоятельности и агентские издержки.

Издержки финансовой несостоятельности возникают тогда, когда предприятие оказывается в сложном финансовом положении. Оно теряет часть доходов или несет дополнительные расходы, под которыми могут пониматься ухудшение условий платежа, затраты на продажу части имущества, повышение юридиче-

## ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

ских расходов и пр. Соответственно риск наступления банкротства приводит к снижению стоимости компании. Поскольку в случае наступления финансовой несостоятельности собственность предприятия переходит к держателям долговых обязательств, издержки финансовой несостоятельности важны именно для этой категории инвесторов, которые отражают эти издержки в требуемой процентной ставке.

Есть и другие факторы, увеличивающие риски банкротства. В частности, природа активов предприятия. Если основой его стоимости являются нематериальные вложения: торговая марка, ноу-хау и т. д., то при банкротстве оно может потерять значительную часть своей стоимости. Напротив, если основные активы имеют материальную природу и могут быть реализованы на вторичном рынке без больших потерь в цене, при банкротстве предприятие потеряет заметно меньшую часть своей стоимости.

Содержание агентской проблемы выражается в том, что менеджмент компании может принимать решения, которые противоречат интересам акционеров и/или кредиторов. Соответственно принципалы вынуждены нести затраты по мониторингу деятельности агента, и все равно возникают потери. Проявлением концепции агентских издержек в случае привлечения долгового финансирования являются две возможные проблемы: замещение активов и недоинвестирование.

Суть первой из них (замещения активов) состоит в том, что владельцы предприятия могут иметь соблазн предпринимать более рискованные проекты (замещать менее рискованные активы еще более рискованными активами) с целью увеличить свою прибыль, а риск переложить на кредиторов. Вторая (недоинвестирование) возникает в ситуации, когда при большом объеме долгов владельцы предприятия будут принимать только такие решения, доходы, от реализации ко-

торых позволяют эти долги погасить, и игнорировать другие проекты, даже если они являются более прибыльными. Агентские издержки будут неодинаковыми для разных предприятий. Чем более известна компания, выше ее репутация, тем агентские издержки будут ниже, поскольку потеря репутации невыгодна предприятию.

Другой подход к рассмотрению решений о финансировании предприятий носит название «теории иерархии». Его авторы — Брейли и Майерс, предложили объяснение фактам, которые находились в некотором противоречии с концепцией Модильяни-Миллера. Согласно проведенным исследованиям: большую часть средств предприятия привлекают из собственных источников; среди источников внешнего финансирования наиболее часто применяются долговые инструменты; реже всего используется финансирование за счет выпуска обыкновенных акций. Отсюда вытекает, что предприятия, привлекая финансирование, идут по пути наименьшего сопротивления. В первую очередь, они используют собственные средства в виде нераспределенной прибыли, если ее не хватает для реализации всех инвестиционных проектов, то привлекается долговое финансирование. И только в самом крайнем случае выпускаются акции.

В современных условиях, как представляется, основными источниками финансирования инвестиций выступают:

- чистая прибыль предприятия;
- амортизационные отчисления;
- внутрихозяйственные резервы и другие средства предприятия;
- средства, полученные в форме кредитов и займов от банковской системы и специализированных небанковских кредитных институтов, а также от иностранных инвесторов;
- средства, полученные от эмиссии ценных долговых бумаг;

## Антикризисное финансирование предприятий промышленности на основе эмиссии ценных бумаг

- средства, полученные от эмиссии ценных долевых бумаг;
- внутрисистемное целевое финансирование (поступление средств на конкретные цели от вышестоящей организации);
- средства бюджетов различных уровней и др.

Существует несколько критериев классификации источников финансирования, важнейшим из которых принято считать отношения собственности. В соответствии с ними можно выделить три основных метода финансирования инвестиций: а) внутреннее финансирование<sup>1</sup>; б) внешнее долговое финансирование<sup>2</sup>; в) внешнее долевое финансирование<sup>3</sup>.

Наличие в стране развитого облигационного рынка дает финансовой системе преимущества по сравнению с системой, где подавляющий объем финансирования идет в форме выдачи кредитов. Основное преимущество корпоративных облигаций перед банковским кредитованием состоит в том, что облигации являются инструментом, который приводит к более эффективному перераспределению средств между отраслями экономики.

По большей части долевое финансирование применяется акционерными обществами, производящими дополнительную эмиссию своих акций. Этот источник финансирования инвестиций используется обычно для реализации крупномасштабных инвестиций при отраслевой или

региональной диверсификации инвестиционной деятельности. Применение его для финансирования крупных инвестиционных проектов объясняется тем, что расходы, связанные с проведением эмиссии, перекрываются лишь большими объемами привлеченных средств.

Некоторые авторы при исследовании этого метода финансирования ограничиваются рассмотрением лишь публичного размещения дополнительной эмиссии акций предприятия, привлекающего инвестиции. Такой подход видится неполным и взятым по большей части из зарубежного опыта привлечения инвестиций промышленными предприятиями, где большая часть крупных компаний является публичной и имеет большую долю акций, обращающуюся на бирже.

В России же довольно распространено долевое финансирование инвестиций без выхода на финансовый рынок, как через эмиссию акций, так и через простое увеличение капитала в неакционерных компаниях, при этом для акционерных обществ процедура не претерпевает существенных изменений, по сравнению с публичным выпуском. Следовательно, происходит привлечение так называемого стратегического инвестора — лица, заинтересованного не только в получении дохода от деятельности предприятия, но готового активно участвовать в его управлении, привнося как свое видение стратегии развития, так и средства ее

<sup>1</sup> Внутреннее финансирование как метод финансирования инвестиций используется, как правило, при реализации небольших проектов. В основе этого метода лежит финансирование исключительно за счет собственных (внутренних) источников (чистой прибыли, амортизационных отчислений и внутрихозяйственных фондов и резервов).

<sup>2</sup> Долговое финансирование является главным методом финансирования инвестиций, используемым в промышленности развитых стран. Основные формы его привлечения — получение кредита в банке и выпуск долговых ценных бумаг (облигаций). Кредиты как источники финансирования инвестиционных проектов имеют и положительные, и отрицательные стороны. Среди первых можно выделить низкую их стоимость, среди вторых — значительный внешний контроль за эффективностью использования средств и необходимость предоставления соответствующих гарантий или залога имущества.

<sup>3</sup> Облигационный заем как форма долгового финансирования на основе эмиссии облигаций — ценных бумаг, удостоверяющей право ее владельца в возмещении в обусловленный срок номинала этой ценной бумаги с уплатой фиксированного процента или без уплаты процента (дисконтные облигации).

## ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

достижения (новые технологии, финансирование, рынки сбыта).

Вместе с тем нельзя не заметить, что в современных условиях своего развития банковский сектор экономики страны оказывается не способным обеспечить долгосрочное финансирование отечественных предприятий по приемлемым для них ставкам. Как доказательство общей слабости банковской системы можно также привести тот факт, что большинство крупных предприятий постепенно переходит на прямое трансграничное кредитование у крупнейших зарубежных банков, которые могут предложить гораздо лучшие условия по срокам и ставкам заимствований. Даже при жестких законодательных ограничениях капитальных трансграничных операций, доля таких кредитов в суммарной задолженности частного сектора России, по данным Центробанка РФ, как правило, не превышает пятую часть.

Все это вынуждает промышленные предприятия искать другие пути привлечения средств для инвестиционных проектов. Публичный рынок капитала, который начал складываться в России, уже стал серьезной альтернативой остальным методам финансирования, хотя еще рано говорить о полном замещении кредитования эмиссионными инструментами.

Следовательно, несмотря на бурный рост кредитования российской промышленности национальными банками, очевидно, что они не справляются с важной задачей — обеспечить ресурсами инвестиционный подъем. Свидетельством тому являются, в том числе данные об уменьшении темпов роста инвестиций в последние годы.

Что же касается процедуры выпуска ценных эмиссионных бумаг, то она показывает необходимость внесения изменений в бизнес-процессы предприятия с целью достижения информационной прозрачности и открытости для инвесторов.

Процедура выпуска акций и облигаций практически идентична. При этом все ее

этапы строго регламентируются законодательными актами. Среди основных этапов процедуры следует выделить:

- принятие решения о выпуске ценных бумаг и его утверждение;
- подготовку проспекта эмиссии в соответствии со стандартами эмиссии ценных бумаг — наиболее трудоемкую часть процедуры;
- государственную регистрацию выпуска ценных бумаг — осуществляется ФСФР в течение 30 календарных дней;
- размещение ценных бумаг;
- регистрацию отчета об итогах выпуска — осуществляется ФСФР в течение 30 дней после окончания размещения; до регистрации отчета операции с эмитированными цennыми бумагами осуществляться не могут.

Собственно процедура выпуска ценных бумаг занимает около 3–4 месяцев. Если для эмитентов акций и долг- и среднесрочных облигаций такой срок является достаточно комфортным, то для предприятий, желающих разместить краткосрочные облигации сроком обращения до 1 года, фактически поставлен барьер.

Содержание всех документов, которые готовит предприятие (решение о выпуске, проспект эмиссии, отчет об итогах выпуска) строго регламентируется Стандартами эмиссии. Соответственно основные затруднения при проведении эмиссии для российских компаний вызывает не государственная регистрация выпуска, а другие шаги, призванные показать рынку открытость предприятий для внешней среды. Различия в управлении ими, особенно, если они привлекают финансирование из публичных и непубличных источников, приведены в табл. 1.

Внесение изменений в работу предприятия не является обязательным условием публичного размещения, но в таком случае оно будет оценено рынком ниже

## Антикризисное финансирование предприятий промышленности на основе эмиссии ценных бумаг

**Основные особенности управления предприятием при привлечении финансирования**

№ п/п	Публичное финансирование	Непубличное финансирование
1) Общая организация бизнес-процессов	Работа предприятия должна быть реструктуризована, чтобы стать понятными потенциальным инвесторам, не являющимся профессионалами в этой отрасли	Предприятие действует в интересах небольшой группы лиц, это позволяет организовывать работу предприятия наиболее удобным для них образом
2) Публикация отчетности	Требуется публикация в открытых источниках финансовой отчетности	Отчеты предоставляются только в госорганам и собственникам
3) Налогообложение и отношение с государственными органами	Применение схем оптимизации налогообложения затруднено, растут налоговые издержки. Компания выстраивает отношения с государственными органами на основе законодательно оформленных процедур	Для целей оптимизации налогообложения центры прибыли могут смещаться в аффилированные структуры. При отношении с государственными органами приоритет отдается неформальным процедурам
4) Стратегическое и оперативное руководство	Большое количество акционеров, владеющих небольшими пакетами акций, не сможет оказывать влияния на принятие оперативных решений. Но при определении стратегии менеджменту требуется учитывать позицию миноритариев	Новый собственник, получив существенную долю в предприятии, сможет влиять на принятие решений. Банки могут потребовать возврата кредита при шагах руководства увеличивающих финансовые риски
5) Репутация и отношения с инвесторами	Должна быть создана специальная служба, которая занимается отношениями с инвесторами	Предприятию нет нужды информировать общественность о своих планах и результатах работы

своей «справедливой» стоимости, так как многие инвесторы посчитают эти вложения достаточно рискованными.

Кроме затрат на реорганизацию управления, направленную в основном на повышение открытости промышленного предприятия, ему нужно учитывать следующие виды затрат: издержки по привлечению финансирования, обычно составляющие 1–1,5% от суммы выпускаемых ценных бумаг; изменение стоимости ценных бумаг в зависимости от состояния и ожиданий рынка; агентские издержки; издержки финансовой несостоятельности.

Регулирование рынка ценных бумаг необходимо для упорядочения деятельности всех его участников и операций между ними, со стороны организаций, уполномоченных обществом на эти действия. Традиционно основным его регулятором является государство, но следует признать, что действующие механизмы регулирования позволяют использовать для привлечения инвестиций только ограниченный круг инструментов. Основной причиной этого является запутанность системы регулирования фондового рынка и конфликт интересов различных ведомств.

## ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Структура государственных органов, регулирующих рынок ценных бумаг на федеральном уровне, относительно сложная. Подобную сложность обуславливает, во-первых, смешанная (банковская и небанковская) модель рынка, в результате принятия которой в качестве регулирующих инстанций выступают и Центральный банк РФ, и небанковские государственные органы. Большой негативный эффект оказывает также конкуренция властных российских структур на этом поприще.

Несмотря на это, система государственного регулирования эмиссии ценных бумаг в России соответствует мировой практике и в целом обеспечивает выполнение заявленных целей. Однако основная часть составляющих ее нормативных актов разработана 10–12 лет назад, и сейчас некоторые из положений создают препятствия для роста эмиссионного финансирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий. Требуется большая работа по приведению этой системы в соответствие современным стандартам.

Так, среди главных проблем, которые препятствуют повышению роли этого источника привлечения средств, можно выделить: невозможность предприятиям выпускать необеспеченные облигации nominalной стоимостью больше уставного капитала; запутанность и сложность процедуры первичного размещения акций; несоответствие размещения ценных бумаг по закрытой подписке экономическим реалиям; сложная и длительная процедура регистрации облигаций, сроком обращения до 1 года (коммерческих бумаг).

Мировой опыт функционирования предприятий инновационного контура промышленности показывает, что данная проблема решается с помощью венчурного финансирования.

Выделим принципиальные отличия этой модели привлечения инвестиций: средства предоставляются под перспективную идею без предоставления реци-

пиентом необходимого обеспечения; изначально допускается полная потеря вложенных средств в случае неудачи проекта; финансирование разделяется на несколько этапов и, при успешном развитии компании, завершается проведением первичного размещения акций.

В настоящее время можно назвать свершившимся фактом создание двухуровневой системы рынка ценных бумаг, где существуют глобальный рынок, ориентированный на крупнейшие ТНК, и множество национальных. Такая система ставит одновременно много задач, решение которых часто противоречит друг другу. С одной стороны, отечественный финансовый рынок должен быть органично встроен в систему глобальных рынков, с другой — для сохранения национального экономического суверенитета необходимо иметь собственных сильных игроков, которые смогут быть конкурентоспособными на международном уровне и успешно противостоять транснациональным финансовым компаниям внутри страны.

Если сравнить, например, первичное размещение капитала на крупнейших финансовых рынках мира — США, Германии и Японии, одновременно являющихся наиболее выразительными примерами рыночно ориентированной (США) и банковски ориентированной (Германия и Япония) моделями, то результаты выглядят впечатляюще.

Так, в США система государственного регулирования эмиссии ценных бумаг позволяет с минимальными затратами осуществлять выпуск акций и облигаций, вторичный рынок также подвергается минимальному регулированию, однако до 1999 г. законодательно была разграничена коммерческая и инвестиционная деятельность банков. Вследствие этого существенную долю капитала, обращающегося на рынке ценных бумаг, составляют средства частных лиц, вкладываемые напрямую или через институты коллективного инве-

## Антикризисное финансирование предприятий промышленности на основе эмиссии ценных бумаг

стирования. В связи с этим на американском рынке невелика роль бирж — большая часть сделок совершается в электронных торговых системах, управляемых саморегулируемыми организациями.

В финансовой системе Германии основную роль играют коммерческие банки, которые могут осуществлять также и инвестиционную деятельность, вследствие чего финансирование промышленности через инструменты фондового рынка большей частью опосредовано выпуском банковских облигаций. Количество частных инвесторов невелико и соответственно большая часть оборота проходит через биржевые площадки. Другой особенностью немецкого рынка является небольшая доля акций, обращающихся на рынке (около 10% оборота) — предприятия предпочитают получать финансирование напрямую в банках, а не использовать для этого посредников.

Финансовый рынок Японии по своей структуре, как уже отмечено, ближе к банковской ориентированной модели. Основными игроками на фондовом рынке здесь выступают большие конгломераты дзаибатсу, одновременно работающие во многих отраслях экономики. Обычно частью таких холдингов является крупный банк и/или страховая компания. Доля частных инвесторов невелика и постоянно уменьшается. Следствием такой структуры является очень высокая доля акций на рынке и преимущественно биржевой характер торговли.

В России существует смешанная система организации финансовых рынков. С одной стороны, ФПГ и государство владеют крупнейшими банками страны, которые сами по себе являются крупными эмитентами ценных бумаг, с другой — высокая доля иностранных портфельных инвестиций, общая слабость банковской системы и повышающийся интерес частных инвесторов к фондовому рынку не позволяют говорить о том, что страна склоняется к какой-то определенной модели. Также особенностью обращения ценных

бумаг в России можно назвать очень высокие транзакционные издержки как для инвесторов, так и для реципиентов инвестиций. Причиной этого являются: общий низкий уровень бизнес-культуры, неэффективная судебная система, противоречивая и не отвечающая современным потребностям рынка система государственного регулирования. Следствием этого является преимущественно биржевой характер торговли, причем собственником основной фондовой биржи страны — ММВБ, выступает государство.

Среди основных проблем, с которыми сталкиваются промышленные предприятия, рассматривающие фондовый рынок в качестве инструмента привлечения финансирования инвестиционных проектов, следует рассматривать: высокие транзакционные издержки, прежде всего, выражающиеся в излишне усложненных процедурах эмиссии ценных бумаг, высоких требованиях к эмитентам, которые не находят своего отражения в увеличении ответственности госорганов за их недобросовестность; высокие инвестиционные риски, появляющиеся как при отсутствии соответствующей экономическим реалиям системы раскрытия информации предприятиями-эмитентами, которая позволила бы инвесторам проводить более тщательный их анализ, так и при мягких наказаниях недобросовестных эмитентах; недостаточная конкурентоспособность российских бирж и торговых систем по сравнению с иностранными; неразвитость финансового рынка, которая выражается в слабом проникновении институтов коллективных и пенсионных инвестиций, а также в практически полном отсутствии спроса на продукты долгосрочного страхования жизни.

Более правильно говорить о том, что сейчас фондовый рынок России находится в процессе становления, что подтверждает и высокая доля иностранных инвесторов на рынке, а также факт, согласно которому крупнейшие эмитенты предпочита-

## ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

ют проводить размещения собственных ценных бумаг на зарубежных биржах.

В заключение сформулируем основные выводы и предложения, направленные на развитие эмиссионных инструментов финансирования инвестиций в экономику российской промышленности. Среди них большое значение имеют:

**1.** Развитие эмиссионного финансирования промышленности возможно только через увеличение конкурентоспособности отечественного фондового рынка, которое может быть достигнуто через существенное снижение уровня транзакционных издержек инвесторов и компаний, обращающихся к возможностям привлечения ресурсов на рынке ценных бумаг. Для этого необходимо снять ограничения на эмиссию облигаций предприятиями; ввести эффективный институт первичного размещения акций; упростить процедуру эмиссии краткосрочных облигаций; изменить параметры размещения ценных бумаг по закрытой подписке.

**2.** Конкретные предложения по изменению законодательных норм, регулирующих эмиссию ценных бумаг, которые позволяют расширить возможности промышленных предприятий в использовании инструментов фондового рынка. Среди них меры по снижению транзакционных издержек, по усилению защиты прав инвесторов и по снижению инвестиционных рисков на финансовом рынке. Кроме того, требуется снятие ограничений на эмиссию облигаций предприятиями; введение эффективного института первичного размещения; упрощение процедуры выпуска краткосрочных облигаций; повышение эффективности системы требований по раскрытию информации; отмена требования об обязательной публикации сообщений в печатных средствах массовой информации; полное раскрытие предприятиями информации о бенефициарах; предоставление финансовой отчетности эмитентов по МСФО; расширение

ответственности эмитентов за нарушение законодательства и упрощение процедуры наложения штрафных санкций.

**3.** И, наконец, ключевой проблемой функционирования финансовых рынков выступает слабая конкурентоспособность российских бирж по сравнению с иностранными. Она может быть решена с помощью:

- совершенствования корпоративного управления биржами;
- повышения роли торговых систем в предотвращении манипулирования рынком и инсайдерской торговли за счет предоставления им некоторых регулирующих функций;
- повышения роли фондовых бирж в области контроля раскрытия информации эмитентами;
- роста ликвидности рынка за счет расширения возможностей предоставления займов ценными бумагами с использованием операций РЕПО;
- обеспечения справедливости ценообразования за счет равенства доступа участников рынка и инвесторов к биржевым торгам.

**4.** Необходимо также устранить препятствия для роста институтов долгосрочного страхования жизни, пенсионных и коллективных инвестиций. Для этого следует решить две важные проблемы:

- повысить уровень информированности населения об их правах в отношении пенсионных накоплений, а также о возможностях использования институтов коллективного инвестирования для осуществления сбережений;
- разработать единые правила создания и функционирования частных пенсионных схем, создаваемых различными субъектами, и в том числе единые требования к управлению активами, контролю распоряжения ими, поддержанию финансовой устойчивости, раскрытию информации

# **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

## **Максимов А.Н.**

### **Модернизация внешнего финансового контроля в России**

*Рассмотрено состояние внешнего финансового контроля в России. Обоснована необходимость осуществления его модернизации. Предложен ряд основных направлений ее развития. Обобщен некоторый опыт модернизации внешнего финансового контроля в зарубежных странах, который с учетом имеющейся специфики вполне пригоден для применения в отечественных условиях. Раскрыты приоритеты модернизации внешнего финансового контроля в ближайшей перспективе.*

**Ключевые слова:** финансовый контроль, внешний финансовый контроль, модернизация внешнего финансового контроля, ее результативность и эффективность.

## **Краснов В.Н.**

### **Социальная природа рынка и экономическое развитие**

*Рассматривается рынок как социальное явление, в котором объясняющими переменными выступают моральные принципы и отношение к национальным интересам. Анализируется развитие сельского хозяйства и связанных с ним отраслей отечественной экономики. Обосновывается вывод о неадекватности экономической политики, основанной на либеральных принципах саморегулирующегося свободного рынка.*

**Ключевые слова:** рынок, рыночная экономика, мораль, оппортунизм, национальные интересы, власть, производство зерна, производство тракторов, посевная площадь, частная собственность.

## **Борзов С.В.**

### **О конкурентоспособности вуза**

*Раскрываются воспроизводственные процессы оказания отечественными вузами образовательных услуг. Излагаются отличительные черты зарубежных и российских вузов. Рассчитывается валовой и чистый доходы учебных заведений. Обосновывается целесообразность распространения различных путей аккумуляции денежных средств в высшей школе, особенно фандрайзинга.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкурентные преимущества, вуз, образовательная услуга, фандрайзинг, чистый доход, валовой доход.

## **Дремова О.В., Мацкуляк Д.И., Цурелин А.В.**

### **О коррупции в системе государственной службы и безопасности**

*Указывается ряд методов присвоения ренты на государственной службе. Раскрываются некоторые коррупционные подходы, используемые в ее системе и многообразие направлений противостояния им в отечественных условиях. Обосновываются роль и значение нормативно-правовых актов (НПА) в антикоррупционной борьбе за безопасность.*

**Ключевые слова:** коррупция, административная коррупция, государственная служба, государственный служащий, коррупциогенность, коррупциогенные риски, рентоориентированное поведение, безопасность.

*Актуальность темы обусловлена проводимыми экономическими реформами в стране и целесообразностью в данной связи модернизации многих сторон ее общественной жизни, включая структуру и содержание внешнего финансового контроля. Последний — действенный инструмент обеспечения реализации экономических и социальных программ органов исполнительной власти, административно-территориальных образований, отдельных отраслей и иных получателей государственных ресурсов. Модернизация его структуры и содержания, обеспечение надежного контроля за целевым использованием бюджетов и государственного имущества — одно из важных условий построения сильного и благополучного государства, защиты интересов его граждан.*

**Максимов А.Н.**

*Согласно господствующей в науке концепции свободного конкурентного рынка (рынка совершенной конкуренции) для достижения успехов в экономическом развитии следует минимизировать государственное вмешательство в экономику и придать рыночным отношениям все более свободный характер. Конечной целью такой политики становится максимальное приближение реально существующего рынка к совершенной конкуренции.*

**Краснов В.Н.**

*Вуз, как производитель образовательной услуги, в условиях рыночной экономики призван постоянно обеспечивать свою конкурентоспособность. Без последней, как известно, немыслимо эффективное функционирование данного социально-экономического института, его стратегическое развитие. Основанием для формирования необходимой стратегии может служить модель чистого дохода высшего образовательного учреждения. Причем величина чистого дохода при прочих равных условиях зависит и от рейтинга вуза.*

**Борзов С.В.**

*Формирование и совершенствование отечественной системы государственной службы весьма противоречиво, что обусловлено разнообразными как внешними, так и внутренними причинами. Внешние причины — несформировавшаяся государственная политика регулирования экономики, слабые институты и правовое поле данного процесса, кризис в экономике, развитие теневых рынков и т.д. Внутренние причины — отсутствие целостной концепции государственной службы, нехватка подготовленных кадров, вынужденные реакции на постоянные изменения во внешней среде и т.д.*

**Дремова О.В., Мацкуляк Д.И., Цурелин А.В.**

# **МОДЕРНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ**

**Максимов А.Н., старший эксперт отдела аудита  
ООО «Эрнст энд янг» (г. Москва)**

Актуальность темы обусловлена проводимыми экономическими реформами в стране и целесообразностью в данной связи модернизации многих сторон ее общественной жизни, включая структуру и содержание внешнего финансового контроля. Последний — единственный инструмент обеспечения реализации экономических и социальных программ органов исполнительной власти, административно-территориальных образований, отдельных отраслей и иных получателей государственных ресурсов. Модернизация его структуры и содержания, обеспечение надежного контроля за целевым использованием бюджетов и государственного имущества — одно из важных условий построения сильного и благополучного государства, защиты интересов его граждан. В бюджетном послании Президента РФ Д.А. Медведева от 25 мая 2009 г. «О бюджетной политике в 2010–2012 годах» отмечается, что «должны быть кардинально изменены подходы к осуществлению государственного контроля. Его содержание должно

состоять не только в фиксации факта выделения и расходования средств, но и в подтверждении достижения эффекта, на который рассчитывали при принятии решений об их выделении»<sup>1</sup>.

В свете сказанного отметим, прежде всего, необходимость модернизации внешнего финансового контроля, перехода в ходе ее осуществления от традиционных форм последнего к новым, отвечающим возрастающим потребностям социально-экономического развития страны, в том числе обеспечения большей отдачи используемых при этом финансовых средств.

Ориентация России на устойчивое развитие, модернизацию экономики, обеспечение на этой основе растущих потребностей населения, занятие достойных позиций в мировом разделении труда, проведение рациональной политики, подчиненной сугубо прагматичным целям, требует, кроме прочего, совершенствования старых и внедрения новых современных форм внешнего финансового контроля.

<sup>1</sup> Медведев Д.А. О бюджетной политике в 2010–2012 годах // Российская газета. 2009. 26 мая.

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

Под модернизацией в общем смысле, на взгляд автора, следует понимать усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и условиями. Основной принцип преобразования любой системы — осуществление такого ее развития, в ходе которого происходит ее качественное изменение. Он характеризуется необратимостью перемен, возникновением качественно новых, не существовавших ранее возможностей, в том числе дополнительных резервов обеспечения организационно-экономической устойчивости системы. Таким оценкам развития вполне отвечает представление о модернизации, которая предполагает направленные и необратимые качественные изменения в системе.

Отечественный опыт подтверждает, что модернизация наиболее эффективно осуществляется в хорошо сформированной институциональной среде и в рамках крупных целевых программ, где роль и функции государства четко регламентированы как по ресурсной, так и по организационной составляющим.

Значит, модернизация внешнего финансового контроля связана с концентрацией ресурсов на прорывных направлениях нового технологического уклада, многократным повышением инновационной и инвестиционной активности общества, усилением воздействия государства на экономическую динамику при обеспечении нового качества ее развития.

Проведенный анализ содержания внешнего финансового контроля позволяет уточнить определение рассматриваемого понятия. «Финансовый контроль» как экономическая категория — это контроль за законностью и целесообразностью действий органов государственной власти и местного самоуправле-

ния, осуществляемый в процессе социально-экономического развития страны.

Модернизация внешнего финансового контроля направлена на обеспечение успешной реализации финансовой политики государства, формирование и эффективное использование финансовых ресурсов. Она связана с обеспечением стабильности финансовой системы, увеличением доходной части федерального бюджета, экономией средств его расходной части, сокращением количества и объемов правонарушений в бюджетной сфере. Эффективность исполнения федерального бюджета выступает как результат модернизации внешнего финансового контроля, достижения поставленных перспективных целей социально-экономического развития страны, конкретизированных в годовом и бюджетном посланиях Президента РФ.

Представляется, что модернизация внешнего финансового контроля состоит не лишь в выявлении злоупотреблений и мошенничества в финансовой области, но и в создании условий для их предотвращения, получения объективной информации о государственных финансовых потоках и об эффективности использования финансово-бюджетных средств в ходе реализации стратегических программ страны.

Анализ результатов контрольной деятельности в России позволяет сделать вывод об устаревшей системе внешнего финансового контроля и низкой эффективности. В России не получили должного распространения современные его формы и методы. Часто работа контрольных органов разных уровней ведет к дублированию и параллелизму компетенций. Федеральным законодательством не определен статус региональных и муниципальных счетных палат, не выписаны их функции<sup>1</sup>. Имеет место масштаб-

## Модернизация внешнего финансового контроля в России

ное нецелевое использование государственных денежных и материальных ресурсов, махинации по их изъятию, прямое хищение, вывоз капиталов за рубеж и др. (табл. 1).

Количество и суммарное денежное выражение финансовых нарушений в течение последних лет не уменьшается. Если в ходе контрольных мероприятий в 2000 г. выявлено нарушений в финансово-бюджетной сфере на сумму 63,2 млрд. руб., то в 2010 г. эта сумма составила уже 483,9 млрд. руб., т.е. выросло почти в 8 раз<sup>1</sup>.

Более того, достоянием гласности стали факты коррумпированности чиновников. Ее масштабы отражены в докладе Минюста США по делу фирмы Daimler AG, в котором перечисляются десятки фактов осуществления «неправомерных платежей» российским официальным лицам через офшорные счета или напрямую — наличными: всего около 5 млн. евро. Называются и российские ведомства, которые связаны с названной фирмой «откатами». В их числе МВД, Федеральная служба охраны (ФСО), Минобороны

РФ и власти Москвы. Американские следователи уверяют, что, например, офицеры МВД, которые отвечают за закупки легковых автомобилей, получили от Daimler AG как минимум 1,8 млн. евро. Чиновники из ФСО положили в карман 1,4 млн. евро.

Исследование показывает, что эффективной деятельности контроля в стране мешает отсутствие цельного представления о содержании, видах и признаках финансовых нарушений, санкциях, соответствующих каждому их виду. Нет утвержденных в законодательном порядке механизмов возмещения средств, в использовании которых допущены финансовые нарушения. Не разработаны общепринятые положения, регламентирующие взаимоотношения органов парламентского контроля с другими структурами, на которые возложены отдельные функции государственного и ведомственного финансового контроля. Не проводится четкого разграничения предметов ведения и полномочий органов государственного финансового контроля.

**Таблица 1**  
**Динамика и объемы финансовых нарушений, выявленных Счетной палатой в России (2003–2010 гг.)**

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Количество контрольных мер	518	525	552	587	504	501	502	501
Объем финансовых нарушений, млрд. руб.	102,4	150,7	122,7	82,3	132,3	96,6	238,3	483,9

<sup>1</sup> Коррупция в финансово-бюджетной сфере достигла невиданных (опасных) размеров — ее следствием являются не только прямые потери финансовых средств, но и неэффективное использование оставшихся, что, в конечном счете, снижает результативность бюджетной политики государства. Масштабы коррупции несут реальную угрозу экономике страны, подрывают ее престиж на мировой арене. Коррумпированность чиновничества создает предпосылки для снижения качества управления, формирует в обществе негативное отношение к органам власти. Вмешательство коррумпированной бюрократии в экономику подрывает авторитет институтов государственного регулирования.

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

Отсутствует единая методология, стандарты и методики проведения контрольных мероприятий для всех органов государственного финансового контроля, единые критерии обобщения результатов ревизий и проверок.

Анализ деятельности Счетной палаты РФ подтверждает, что развитие ее функций осуществлялось в традиционных формах в ущерб их современным модификациям.

Вполне правомерен и вывод о том, что суть модернизации внешнего финансового контроля состоит не только в выявлении различных злоупотреблений и мошенничества в финансовой области. Она заключается также и в том, чтобы создать условия для их предотвращения и исключения.

Безусловно, полезным является то многообразие модернизации внешнего финансового контроля, который накоплен в зарубежных странах. Он подтверждает, что многие его компоненты обладают характерными чертами перехода от традиционного контроля к современным методам на основе новых принципов контрольной деятельности.

Обобщение опыта зарубежных стран свидетельствует, с одной стороны, о многообразии форм модернизации внешнего финансового контроля, с другой — о единстве, общности в содержательном смысле ее направлений. В ряде государств, например, модернизация внешнего финансового контроля за исполнением бюджета осуществляется посредством совершенствования деятельности специального финансово-контрольного органа. Это счетные палаты в Австрии, Германии, Испании, Франции, генеральное отчетное управление в США, офисы генерального аудита в Канаде и Швеции, комитет государственной отчетности в Великобритании, счет-

ные суды в Бразилии, Румынии, Португалии и т.п.

Модернизация внешнего финансового контроля во Франции не ограничивается чисто финансовой стороной проверки исполнения бюджета. Счетная палата здесь призвана не только подтвердить, что счета представляют собой достоверный и полный обзор всех финансовых операций, но и факт, согласно которому эти операции выполняются в соответствии с утвержденными правилами и наиболее эффективным способом. В данной стране приоритетами модернизации внешнего финансового контроля являются: финансовая значимость проверки; оценка степени риска; эффективность контроля; внешнее давление.

Базовыми объектами модернизации государственного финансового контроля в Канаде выступают принципы подотчетности и аудита. Так, принцип аудита реализуется путем комплексной проверки, которая включает три его вида: финансовый аудит; аудит соответствия; и аудит эффективности расходования государственных средств.

В ходе модернизации внешнего финансового контроля в Германии федеральная счетная палата наделена правом проверки всех решений, которые приводят к изменениям доходов или расходов. Палата контролирует: доходы, расходы, платежные обязательства, собственность и долги; депозиты и ссуды; мероприятия, которые могут иметь финансовые последствия; использование средств, выделенных на управление собственным хозяйством. Ревизия распространяется на контроль соблюдения действующих предписаний и принципов бюджетного финансирования и управление экономикой по широкому кругу направлений.

Модернизация внешнего финансового контроля в США охватывает: анализ и

оценку приоритетных финансовых программ; разработку отдельных статей или законопроектов; методик анализа и оценки эффективности финансовой деятельности; установление или утверждение новых форм отчетности и др. В функции бюджетного управления конгресса США входит составление ежегодных докладов по бюджету; прогнозов экономического воздействия финансовых законопроектов и резолюций; пятилетнего прогноза поступлений налогов в бюджет и текущих расходов правительства; проведение актуальных исследований по вопросам бюджетной политики.

Происходящие в бюджетном процессе зарубежных стран реформы и все большая переориентация бюджетирования на результаты и эффективность привели к пересмотру традиционного понимания роли внешнего финансового контроля. Так, под целевым использованием бюджетных средств здесь стали понимать достижение запланированных результатов. Одним из лидеров реформ подобного типа стала Великобритания. Эти реформы сопровождались расширением ответственности распорядителей и получателей бюджетных средств. Кроме того, им предоставлялись значительные полномочия по управлению имеющимися ресурсами, что потребовало от государства отказаться от детальной регламентации структуры осуществляемых расходов.

Сегодня Франция, Швеция, Австралия и мн. др. государства проводят аналогичные реформы. Страны, принявшие меры к тому, чтобы в своей практике управления бюджетным процессом осуществлять количественную и качественную оценку финансовой деятельности государства, предприняли также попытки четко определить необходимые показатели результативности такой деятельности. В целом международный опыт свидетельствует, что характерной чертой

modернизации внешнего финансового контроля является создание унифицированной системы стандартов внешнего, внутреннего контроля, а также аудиторской деятельности.

В свете упомянутого зарубежного опыта заметим, что современное состояние внешнего финансового контроля в России, на взгляд автора, не в полной мере отвечает общепринятым стандартам. Нужна его системная стандартизация. Требуется создание единой кодифицированной системы его стандартов подобной международным стандартам аудита и приемлемой для региональных контрольно-счетных органов.

Эффективность внешнего финансового контроля будет по-прежнему оставаться невысокой, если не предпринять мер к совершенствованию традиционных форм и переходу к новым формам контроля, среди которых выделим: стратегический аудит, аудит эффективности, контроль на основе форсайта, контроль на основе бенчмаркинга и др.

Понятие «стратегический аудит» должно обозначать такой тип контроля, с помощью которого можно получить объективную оценку располагаемых материальных, финансовых и иных ресурсов. Это требуется для принятия оптимальных решений по их использованию, а также определения эффективности управления общественными ресурсами в интересах перспективного социально-экономического развития страны. Его важнейшие функции: превентивная (упреждающая), аксиологическая (оценочная), прогностическая, телеологическая, регулятивная.

Аудит эффективности, на наш взгляд, это такой тип финансового контроля, который позволяет получить независимую и объективную оценку эффективности деятельности исполнительной власти по управлению государственными финансо-

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

выми средствами. Согласно стандартам аудита ИНТОСАИ, аудит эффективности занимается проверкой экономичности (economy), эффективности (efficiency) и результативности (effectiveness) реализации программы или деятельности организации. В условиях ограниченных финансовых ресурсов государства повышение результативности их использования выступает значительным резервом для решения социально-экономических проблем. Данный тип контроля позволяет не только оценить степень эффективности использования средств, но и определить необходимые меры по ее повышению. Пока его доля в контрольных мероприятиях Счетной палаты РФ невелика (табл. 2).

Предварительным этапом для разработки стратегий развития внешнего финансового контроля предлагается сделать форсайт (новую практику определения приоритетов экономического развития). Особо выделим его стратегический и среднесрочный варианты.

Стратегический план формирует системное представление обо всех компонентах внешнего финансового контроля и определяет спектр работ, обеспечивающих выполнение основной задачи высшего органа финансового контроля — соответствовать модели организации национальной экономики и управления.

Среднесрочный план ориентирован на выполнение функции финансового

контроля за достижением стратегических целей социально-экономического развития государства, за практической деятельностью исполнительной власти по надлежащему выполнению государственных программ, за качеством разработки и реализации крупнейших инвестиционных проектов с участием государства.

Модернизированные методы внешнего финансового контроля способны обеспечить более действенные меры в борьбе с коррупцией. Одним из важных направлений такой борьбы является совершенствование законодательства, экономическая экспертиза проектов нормативных правовых актов на коррупциогенность. Необходимым условием преодоления коррупции является прозрачность бюджетной политики государства, реализация принципа гласности деятельности органов финансового контроля.

Важным направлением модернизации внешнего финансового контроля в России, безусловно, прежде всего, является развитие функций Счетной палаты РФ. Функции указывают на ту роль, которую играет Счетная палата РФ в исполнении федерального бюджета, зависимость между различными органами финансового контроля, выражают стандартизованные социальные действия, регулируемые определенными нормами.

Представляется, что за Счетной палатой РФ важно закрепить ряд дополнительных функций: финансовый монито-

Таблица 2  
Количество мероприятий, проведенных Счетной палатой РФ  
в ходе аудита эффективности (2003–2010 гг.)

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Количество контрольных мероприятий	1	3	7	12	12	13	10	14

ринг; мониторинг нематериальных активов; предпродажный аудит стратегически значимых объектов федеральной собственности; заключения на право Правительства РФ выделять средства федерального бюджета негосударственным коммерческим организациям в счет передачи в собственность государства их пакетов акций и ряд др.

Модернизация внешнего финансового контроля связана также с приятием Счетной палате РФ функций оценки рисков и угроз финансовой и экономической безопасности России; предварительного анализа и последующего контроля государственных программ обеспечения финансовой и экономической безопасности страны. Большое значение имеет также приятие Счетной палате РФ координационной функции. Многие из обозначенных функций уже сейчас присутствуют как латентные и поэтому важно их нормативное закрепление.

Приоритетными направлением модернизации функций Счетной палаты РФ должно стать: осуществление ею внешнего контроля за стратегической эффективностью, рациональным формированием государственных ресурсов, использованием бюджетных средств и распоряжением государственной собственностью, целевым и эффективным расходованием бюджетных средств министерствами и ведомствами, эффективностью деятельности Центрального банка РФ, надлежащим исполнением смет расходов Парламентом РФ, Правительством РФ, Управлением делами и Администрацией Президента РФ, а также другими высшими государственными органами — получателями бюджетных средств.

Учитывая доминирующее влияние на бюджетную политику России объемов государственного долга, следует модернизировать функции Счетной палаты РФ по контролю за его состоянием и обслужи-

ванием, законностью, рациональностью и эффективностью использования иностранных кредитов и займов, а также законностью размещения централизованных финансовых ресурсов, выдаваемых на возвратной основе.

Важно предусмотреть право обращения в суд Счетной палаты РФ в случае выявления в ходе контрольных мероприятий нарушений охраняемых законом государственных интересов. Предстоит также определить меры ответственности должностных лиц за отказ или уклонение от своевременного предоставления необходимой информации или документации по требованию Счетной палаты РФ.

Вместе с тем чрезмерное расширение функций Счетной палаты чревато вмешательством в решения законодательной и исполнительной власти. Поэтому требуется четкое закрепление полномочий, установление границ контрольной деятельности, недопущение дублирования и параллелизма, превышение конституционных полномочий.

В современных условиях актуальным направлением модернизации внешнего финансового контроля становится повышение эффективности бюджетных расходов, что предполагает более последовательную реализацию программно-целевого подхода и бюджетирования, ориентированного, на результат. Отсюда, на взгляд автора, органы внешнего государственного финансового контроля призваны переориентироваться в работе, прежде всего, на качественный анализ и системную оценку достаточности и эффективности использования государственных финансовых расходов и ресурсов при решении стратегических задач страны.

В ходе модернизации методов внешнего финансового контроля основной акцент, как представляется, должен быть смешен с контроля над финансовыми по-

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

токами к предварительному их контролю. Преимущество предварительной проверки выражается в том, что она позволяет предотвратить возможные нарушения до того, как они произошли. Особенно актуален данный вид финансового контроля в таких направлениях, как использование государственными корпорациями средств на инвестиционные и инновационные нужды; выполнение государственных оборонных заказов в части экспорта вооружений; развитие высокотехнологичной медицинской помощи и др.

Дополнительным инструментом управления и контроля бюджета является ориентирование бюджета на конечные цели. Более четкое указание целей или формулирование ожидаемых конечных результатов позволяет повысить результативность деятельности государственного сектора.

Совершенствование внешнего финансового контроля предполагает модернизацию методов проверки, анализа и оценки исполнения бюджета. Необходимость их модернизации обусловлена усложнением финансовой деятельности, наметившейся тенденцией перехода в развитых странах от глубоко структурированного, ориентированного на затраты бюджетного плана к бюджету, ориентированному на эффективность.

Такая модернизация методов проверки, анализа и оценки требует законодательного закрепления понятий «проверка», «ревизия», «анализ», «оценка», «порядок обжалования», «назначение повторной проверки», а также юридического определения значения данных актов и др.

В наше время в связи с недостатками в постановке бухгалтерского учета, несогласием его международным стандартам органы финансового контроля не всегда могут глубоко и всесторонне анализировать рациональность и эффективность исполнения бюджета, давать оцен-

ку на уровне международных требований. Отсутствие единых методик проведения контрольных мероприятий, анализа и оценки сопоставления их результатов, создает не только внешние проблемы, но и внутренние, в том числе во взаимоотношениях с федеральными и региональными финансовыми, контрольными и правоохранительными органами, рождает существенные различия, иногда противоположные получаемым результатам.

Модернизация проверки предполагает разведение понятий «контроль эффективности» и «эффективность контроля». Контроль эффективности предусматривает выявление соответствия действенности государственных операций требованиям достижения социально-политических целей и не учитывает в ряде случаев экономическую целесообразность. Эффективность контроля выявляет результативность контроля, насколько экономно функционирует проверяемая структура, адекватен ли ее размер, работает ли она результативно.

Модернизация предусматривает применение интегрированных информационных систем для получения информации об исполнении государственного бюджета. Такие системы, в числе прочего, позволяют выявлять тенденции расходной и доходной частей бюджета; оценивать потенциал использования ресурсов; определять темпы погашения задолженности; сравнивать наиболее характерные переменные бюджета (расходы на социальную политику, образование и культуру, инфраструктуру, охрану окружающей среды, оборону и т.д.). Стандартизированное программное обеспечение позволяет осуществлять более эффективную обработку данных, касающихся конкретных финансовых потоков, и соответственно более эффективный контроль за использованием государственного бюджета.

Модернизация процедуры оценки предполагает адекватные правовые рамки; завершенность, надежность и совместимость баз данных, в отношении которых осуществляются операции; введение адекватных мер обеспечения безопасности и конфиденциальности данных; обоснование оценки эффективности, результативности.

При этом систематизированный комплекс контрольных и экспертизно-аналитических мер целесообразно группировать по основным блокам: новое качество жизни; инновационное развитие и модернизация экономики; сбалансированное региональное развитие; эффективное государство.

В заключение нельзя не отметить, что внешний финансовый контроль в России, безусловно, развивается под воздействием модернизации. Однако для него остаются характерными асинхронность развития, незавершенность системы и структуры, разобщенность во взаимодействии контрольно-счетных органов. Пока отсутствуют единые правовые и методологические основы контроля (проверки, анализ, оценки), единая информационная база, необходимая развитость нормативно-правовых функций и латентных функций Счетной палаты РФ.

Поэтому основными направлениями модернизации системы внешнего финансового контроля в стране призваны выступать: формирование единых целей,

норм, принципов, новых форм и методов контроля; оценки эффективности и результативности внешнего финансового контроля на федеральном, региональном и местном уровнях; разграничение предметов ведения и полномочий; активное формирование в обществе (особенно среди руководителей различных уровней) современного финансово-экономического мышления; финансовой и бюджетной культуры; осуществление информационной работы; принятие Единой концепции государственного финансового контроля в Российской Федерации, образование на всей ее территории единого поля государственного финансового контроля.

Наконец, в результате модернизации внешнего финансового контроля деятельность контрольно-счетных органов страны призвана стать преимущественно созидающей, а не карательной, предупреждающей, а не констатирующей, т. е. приносящей реальный вклад в улучшение социально-экономического состояния общества и оцениваться по таким важнейшим критериям как результативность, действенность, экономичность и эффективность. Она, без преувеличения, должна стать составной частью финансовой политики государства, отражающей многоуровневый характер бюджетных отношений и единство государственных финансов, соответствующей целям хозяйственной деятельности и общественным потребностям.

## **СОЦИАЛЬНАЯ ПРИРОДА РЫНКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

**Краснов В.Н., кандидат экономических наук, доцент кафедры  
политической экономии Государственного  
университета управления**

Согласно господствующей в науке концепции свободного конкурентного рынка (рынка совершенной конкуренции) для достижения успехов в экономическом развитии следует минимизировать государственное вмешательство в экономику и придать рыночным отношениям все более свободный характер. Конечной целью такой политики становится максимальное приближение реально существующего рынка к совершенной конкуренции.

Считается, что свободный рынок обладает внутренним механизмом саморегулирования. Он сам без помощи государства, без использования власти одних частных собственников над другими способен эффективно распределить ресурсы, обеспечить экономический рост и превратить экономику в инновационную и структурно прогрессивную.

В такой концепции рынка власть и традиционная мораль (понимаемая как честность, справедливость, следование национальным ценностям, недопущение воровства, мошенничества) отсутствуют или почти отсутствуют. Рыночные агенты вступают во взаимодействие добровольно, без насилия и принуждения. Никто из них не господствует над другими хозяйственными субъектами. Все действуют как

«экономический человек». Они имеют одни и те же приоритеты, ценности, состоящие в стремлении к удовлетворению только личных эгоистических целей.

Правда, власть одного рыночного агента над другим в таком рынке может появиться, но она выступает как отклонение от нормального (равновесного) состояния самого рынка и не является правилом. Власть, а также различные «кошибки» или «провалы» рынка преодолевается или самим рынком, или вместе с минимальным участием государства.

В последнее время все более популярным при объяснении экономической действительности становится институциональный подход. Главным для него выступает положение, согласно которому рынок может существовать и функционировать только в институциональных формах. И эффективность его связана с четко определенной институциональной структурой и развитием гражданского общества. Серьезным недостатком такого взгляда выступает отдаленность экономических отношений рынка от политических, юридических и морально-этических институтов. Вследствие чего сначала отдельно изучаются рынок, а затем рассматриваются необхо-

димые для его эффективной работы институты и идеальные отношения. При этом возникает трудность в связи с объяснением того, кто и как формирует институты.

Альтернативное понимание рынка — это его восприятие как социальной категории, в которой, кроме прочего, учитывается определяющее воздействие на динамику, структуру и эффективность производства властных отношений между его участниками и моральных принципов. Такой рынок характеризуется не только стремлением к прибыли, но и властью, морально-этическими принципами и национальными ценностями. В данном подходе центральным экономическим отношением рынка выступает отношение между хозяйственными субъектами с различными моральными ценностями, которые борются между собой за власть на рынке с целью организовать деятельность свою и чужую в определенной социальной форме. «Рынок» как социальная категория оказывается неразрывно связанным с моралью и властью и не может существовать без них. Власть, морально-этические отношения это внутренние элементы экономической структуры рынка.

В сущности, такая модель рынка это вариант институционального подхода, который разделяют не только ряд экономистов<sup>1</sup>, но и некоторые представители экономической социологии, экономической антропологии<sup>2</sup>. Подтвердим сказанное на примере развития сельского хозяйства и ряда связанных с ним отраслей в условиях централизованных планомерных отношений и рыночной экономики.

Социально-экономические преобразования в сельском хозяйстве начались в России в 1992 г. Ставка делалась на частные хозяйства. К 2005 г. уже насчитывалось 280 тыс. таких частных (крестьянских или фермерских) хозяйств. Колхозы и совхозы были преобразованы в сельскохозяйственные организации, большинство из которых стало базироваться на частной собственности. На долю предприятий частной формы собственности приходилось 93% общего числа всех сельскохозяйственных организаций. Примерно 4% — это государственная и муниципальная собственность<sup>3</sup>. В отечественном сельском хозяйстве сохранились существовавшие в дореформенный период личные подсобные хозяйства. Их переименовали в хозяйства населения, хотя экономическая природа не изменилась. Раньше это была мелкая частная собственность, таковой она осталась и сейчас. Таким образом, можно констатировать серьезные изменения. Российское сельское хозяйство стало рыночным, где основную роль начали играть хозяйства, основанные на частной форме собственности.

Представление о динамике объемов основных видов сельскохозяйственной продукции в советском централизованном планомерном и в российском рыночном сельском хозяйстве дано в табл. 1.

Сравнительный анализ предполагает также учет доли фермерских хозяйств и ЛПХ в объемах производства различных продуктов. Эти сведения отражены в табл.2, где указана доля хозяйств с различной формой собственности в производстве зерна, картофеля, овощей, яиц, шерсти.

<sup>1</sup> См.: Буайе Р., Бруссо Э., Кайе А., Фавро О. К созданию институциональной политической экономии // Экономическая социология. 2008. Т. 9. № 3. <http://www.ecsoc.msses.ru>.

<sup>2</sup> См.: Биггарт Н. Социальная организация и экономическое развитие // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. Сост. и научн. ред. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

<sup>3</sup> Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2010.

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

Таблица 1  
Производство основных видов сельскохозяйственной продукции  
(в хозяйствах всех категорий)

В среднем за год:	Зерно, млн. т	Картофель, млн. т	Овощи, млн. т	Яйца, млрд. штук	Шерсть, тыс. т
1961–1965	73,2				
1966–1970	95,1				
1971–1975	96,7	47,1	10,1	23,6	
1976–1980	106,0	40,9	10,4	39,6	222
1981–1985	92,0	38,4	12,1	47,3	221
1986–1990	104,3	35,9	11,2	47,9	225
1991–1995	87,9	36,8	10,2	40,3	151
1996–2000	65,1	31,8	10,5	32,8	53
2001–2005	78,8	28,4	11,2	36,3	45
2006–2010	76,0	25,0	12,2	38,5	52

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2010; Доклад «Социально-экономическое положение России (ежемесячно)». Январь–декабрь 2010. // <http://www.gks.ru>

В производстве зерна доля мелких частных собственников по сравнению с советским периодом увеличилась. В 2010 г. доля частных крестьянских хозяйств и ЛПХ повысилась до 23%. В централизованной планомерной экономике доля колхозов и совхозов составляла почти 100%. В 1990 г. — 99,7%. Но такая форма хозяйства обеспечивала неуклонный рост сборов зерна. С 1971 г. в течение 20 лет он держался на устойчивом уровне в 100 млн. т.

В производстве зерна доля мелких частных собственников по сравнению с советским периодом увеличилась. В 2010 г. доля частных крестьянских хозяйств и ЛПХ повысилась до 23%. В централизованной планомерной экономике доля колхозов и совхозов составляла почти 100%. В 1990 г. — 99,7%. Но такая форма хозяйства обеспечивала неуклонный рост сборов зерна. С 1971 г. в тече-

ние 20 лет он держался на устойчивом уровне в 100 млн. т.

С переходом сельского хозяйства на рыночные методы производство зерна резко снизилось. В последние 15 лет сборы зерна в среднем были на уровне 73 млн. т, что примерно на 25% ниже советского уровня. Рынок и частная собственность оказались менее эффективными, чем планомерное хозяйство.

В сфере производства картофеля в советской экономике преобладала частная собственность. ЛПХ давали 66% общего производства. В отечественной рыночной экономике доля частных хозяйств (ЛПХ и фермерских хозяйств) увеличилась до 90%. Но общее производство картофеля от этого не увеличилось. Наборот, уменьшилось. В советское время планомерная форма давала в среднем ежегодно более 40 млн. т картофеля.

## Социальная природа рынка и экономическое развитие

Таблица 2

**Структура производства основных продуктов сельского хозяйства по категориям хозяйств (в % к общему объему производства)**

Год	Крестьянские (фермерские) хозяйства	Хозяйства населения (ЛПХ)	Сельхозорганизации
<i>Зерно</i>			
1990	0,01	0,04	99,7
2000	8,4	0,8	90,8
2010	22,0	1,0	77,1
<i>Картофель</i>			
1990	0,0	66,0	34,0
2000	1,3	91,2	7,5
2010	5,5	84,0	10,5
<i>Овощи</i>			
1990	0,0	30,0	70,0
2000	2,4	75,0	23,0
2010	10	70	19,0
<i>Яйца</i>			
1990	0,0	21,6	78,4
2000	0,4	28,8	71,1
2010	0,8	25	76
<i>Шерсть</i>			
1990	0,0	25,5	75,5
2000	5,5	57	37,8
2010	26,4	54	19,8

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2010; Доклад «Социально-экономическое положение России (ежемесячно)». Январь–декабрь 2010. // <http://www.gks.ru>

Правда, с 1971 по 1990 гг. наблюдалась тенденция к снижению производства в среднем в 1% в год. Рынок же смог дать за период 1991–2010 гг. только 30 млн. т

ежегодно, причем и здесь имела место также тенденция к понижению объемов производства, но уже с большим темпом — 1,6% в год.

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

В производстве овощей в советский период доминировали совхозы и колхозы. Они выращивали 70%, а 30% от общего урожая приходилось на частные хозяйства населения. В отечественной рыночной экономике доля частного сектора (хозяйства населения и фермерские хозяйства) увеличилась в 2,5 раза, достигнув 80%. Но количество овощей от этого абсолютно не изменилось. Как было на уровне 11–12 млн. т в планомерном производстве, так и осталось таким же в условиях рынка и частной собственности.

В производстве яиц советские колхозы и совхозы занимали 78%, остальные 22% мелкие частные хозяйства. В рыночной экономике структура производства схожая. Доля мелкого частного производства находится на уровне 25%, на долю же частного крупного производства приходится 75% общего объема производства яиц. В советское время производство яиц неуклонно росло и в последние 10 лет (1980–1990 гг.) их ежегодное производство составляло 47 млрд. штук. Рыночная экономика, где доля частного мелкого хозяйства сохранилась на советском уровне (около 25%), способствовала производству максимум 38 млрд. штук яиц, т.е. на 20% меньше уровня централизованного планомерного производства.

В плановой экономике 75% совхозов и колхозов и 25% частных хозяйств давали в среднем за год 222 млн. т шерсти (за 1976–1990 гг.). В рыночной экономике, в которой функционировало 20% мелких и

80% крупных частных предприятий достигли только 1/4 того, что производилось в плановой экономике. Все эти факты свидетельствуют, что рынок в России использует частных производителей менее эффективно, чем подобное производство осуществлялось в плановом хозяйстве.

В условиях частных форм собственности, как правило, достигали большей результативности именно в плановом хозяйстве, а не в отечественной рыночной экономике. При этом рыночные формы хозяйств в США и Западной Европе обеспечивают несравненно более высокий уровень производства, чем в условиях России. А планомерное производство в СССР было раза в 2 менее эффективным, чем рыночное сельское хозяйство в США.

Возникает вопрос: почему?

Дело в том, что рынок не просто имеет социальный характер. Он может выступать в различных социальных формах. Чтобы выяснить, какова именно социальная форма российской рыночной экономики, рассмотрим сначала динамику посевных площадей под различными видами культур и производство тракторов в РСФСР и Российской Федерации (табл. 3).

Как видим, в условиях рыночной формы хозяйствования с самого начала ее распространения резко сократились посевные площади. Уменьшение коснулось посевов почти всех жизненно важных

Таблица 3

Посевные площади сельскохозяйственных культур  
(в хозяйствах всех категорий, млн. га)

	1980 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2009 г.
Вся посевная площадь	124,9	117,7	102,5	84,7	75,8	77,8

Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2010.

продуктов: зерна, зернобобовых, картофеля, кормовых культур. В целом посевные площади сократились на 30% от уровня 1990 г., т.е. уменьшились на 40 млн. га. Если учесть, что в 2009 г. было задействовано 77,8 млн. га, то сокращение предстанет колоссальным. Именно это сокращение посевных площадей и есть главная причина уменьшения объемов производства зерна и других культур.

Но чем объяснить само сокращение посевных площадей? Большинство экономистов видят главную причину в уменьшении производства тракторов. Объемы их производства на колесном и гусеничном ходу, если исходить из поставок сельскому хозяйству, то их количество можно представить с помощью табл. 4.

Табл. 4 показывает, что в условиях централизованного планомерного хозяйства количество тракторов начинает увеличиваться с 200 тыс. штук в 1970 г. до максимума в 275 тыс. штук в 1978 г. В последующие годы производство тракторов держится на этом же уровне с небольшими колебаниями, не опускаясь

ниже 250 тыс. штук в год. Но с 1989 г. начинается серьезное снижение производства. В 1988 г. тракторов произвели 250 тыс., а в 1991 г. — только 180 тыс. штук. Материально ничего не изменилось, производственные отношения еще оставались прежними, существовало планомерное производство, тракторные заводы были в государственной собственности. Так, в чем же причина?

С приходом М. С. Горбачева к власти в стране изменился главный и решающий фактор в функционировании экономики. Морально-нравственная обстановка стала другая и прежде всего произошли перемены относительно национальных интересов. У руководителей отраслей и отдельных предприятий утверждаются оппортунистические мотивы поведения. В общественное сознание внедряется демагогическая мысль, что стране не нужно столько тракторов, что сельское хозяйство якобы перенасыщено ими и что в целях экономии надо сократить ресурсы, выделяемые сельскохозяйственному машиностроению.

**Таблица 4**  
**Производство тракторов в РСФСР и Российской Федерации (тыс. штук)**

1970 г.	200	1986 г.	268	1995 г.	21,5	2003 г.	8,1
1972 г.	228	1988 г.	250	1996 г.	13,0	2004 г.	8,4
1974 г.	250	1989 г.	230	1997 г.	11,5	2005 г.	8,6
1976 г.	265	1990 г.	214	1998 г.	10,0	2006 г.	10,6
1978 г.	275	1991 г.	180	1999 г.	15,5	2007 г.	14,0
1980 г.	250	1992 г.	135	2000 г.	19,3	2008 г.	17,3
1982 г.	250	1993 г.	87	2001 г.	14,2	2009 г.	7,6
1984 г.	260	1994 г.	25	2002 г.	9,1	2010 г.	6,2

**Источник:** Российский статистический ежегодник. М.: Росстат, 2010; Доклад «Социально-экономическое положение России (ежемесячно)». Январь-декабрь 2010. // <http://www.gks.ru>; Народное хозяйство РСФСР в 1990, 1985, 1980.

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

На самом деле в централизованной планомерной экономике тракторов было совсем не много. В 1990 г. их количество на 1000 га пашни составило 10–11 штук. В США же данный показатель был равен 30 тракторам, в Канаде — 16, в Германии — 64<sup>1</sup>. На самом деле тезис об избытке техники был лишь предлогом для дезорганизации советских тракторных заводов. Ведь любой тракторный завод можно быстро переориентировать на изготовление танков. В последние перестроечные годы именно американские интересы воспринимались как приоритетные. В игнорировании национальных интересов кроется главная причина сокращения производства тракторов в 1989–1991 гг.

В обстановке продолжающегося игнорирования национальных интересов начали проводиться экономические реформы в 1992 г. В таких условиях приватизация и рыночные методы хозяйствования не могли дать ничего результ ativного.

Объем производства тракторов продолжал с 1992 г. неуклонно снижаться, достигнув 8–10 тыс. шт. в начале 2000-х гг., а к 2010 г. собственное производство тракторов упало ниже 2 тыс. шт. Официальные данные Росстата о производстве тракторов в 2007–2010 гг. вводят в заблуждение. Дело в том, что с 2007 г. на заводе САРЭКС (Саранский экскаваторный завод) по белорусской лицензии начали из привозных машинокомплектов собирать трактора Минского тракторного завода. В 2007 г. собрали 1500 штук, в 2008 г. — 7400, в 2009 г. — 4700 штук и около 5000 шт. в 2010 г.<sup>2</sup> Это означает,

что 6 крупнейших тракторных заводов в России в условиях укрепления рыночных отношений смогли изготовить в 2009 г. — 2,9 тыс. штук, а в 2010 г. — 1,5 тыс. штук.

Между тем российское сельское хозяйство остро нуждается в тракторах. Стране требуется 500 тыс. новых комбайнов и более 3 млн. новых тракторов<sup>3</sup>. Но современные рыночные агенты не в состоянии обеспечить их такое количество. И не потому, что они частные собственники и действуют в рыночных условиях. А потому, что у них оппортунистическая мораль и национальные интересы для них пустой звук.

Так, в акционерное общество «Агромашхолдинг» входит знаменитый Волгоградский тракторный завод (ВТЗ), который способен выпускать несколько десятков тыс. тракторов в год<sup>4</sup>. Но президент «Агромашхолдинга» Н. Портасова в интервью информационному агентству Регнум заявила: «Мы никогда не будем на ВТЗ изготавливать 75 тыс. тракторов. Это не нужно на сегодняшний день. Мы должны сокращать и оптимизировать свои производственные площади»<sup>5</sup>. К сожалению, так поступают владельцы и других заводов, выпускающих трактора для села.

Речь идет о том, чтобы большую часть станков и оборудования демонтировать, а расчищенные участки земли продать или сдать в аренду. Это называется оптимизацией производственных площадей. В итоге завод, который в 1980-х гг. изготавливал 75 тыс. тракторов в год, в 2005–2008 гг. стал изготавливать 1400–2000 шт. в год.

<sup>1</sup> Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года. М., 2011. С. 6.

<sup>2</sup> Там же. С. 15; Елисеев А. Кто есть кто на российском рынке колесных тракторов // Аграрное обозрение. 2010. № 1. С. 4.

<sup>3</sup> Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года. М., 2011. С. 13.

<sup>4</sup> Годовой отчет ОАО «Тракторная компания ВТЗ» за 2009, 2010 гг. // <http://www.vgtz.tplants.com>

<sup>5</sup> Портасова. Н. Интервью ИА Regnum. 3.07.2007. // [http://www.Agroru.com/news/120780.htm?phrase\\_id=22317](http://www.Agroru.com/news/120780.htm?phrase_id=22317)

Алтайский тракторный завод (АЛТТРАК) в начале 2000-х гг. изготавлял около 2000 тракторов в год. На его долю приходилось почти 15% всего их выпуска в России. Однако оппортунизм частных собственников завода привел к тому, что в 2008 и 2009 годах завод смог изготовить только 16 и 11 тракторов соответственно. А в 2010 г. вообще прекратил производство и 12 тыс. ранее занятых работников оказались на улице<sup>1</sup>.

Липецкий тракторный завод (ОАО «ЛТ») изготавливал колесные тракторы класса 0,9. На его долю приходилось почти 60% всего рынка тракторов этого тягового класса в России. Но в 2006–2008 гг. объем производства сократился до 500–600 тракторов в год, а в 2009 г. завод отгрузил на внутренний рынок всего 100 тракторов. В дальнейшем производство тракторов на Липецком тракторе прекратили под предлогом снижения спроса<sup>2</sup>. Но этот низкий спрос тут же заняли китайские производители, увеличив свою долю на рынке более, чем вдвое, доведя его до 37%.

В наследство от СССР Россия получила 6 тракторных заводов. Белоруссии же достался один Минский тракторный завод, который по уровню техники и технологии в 1992 г. ничем не выделялся на фоне других тракторных заводов нашей страны. Но у владельцев этого завода национальные интересы и моральные ценности были на первом месте. Поэтому МТЗ в 2000-х годах не только сохранил уровень производства в 40–50 тыс. тракторов в год, но и расширил выпускаемую номенклатуру.

Мизерные объемы производства тракторов обычно объясняют низким платежеспособным спросом со стороны самих фермеров и сельскохозяйствен-

ных организаций. Но в этой неспособности крестьян покупать технику виноваты, на наш взгляд, рыночные агенты, их оппортунизм и игнорирование национальных интересов. Производители, занятые в промышленности, на транспорте, в торговле, это, как правило, более сильные производители. Они имеют перевес власти над рыночными агентами из сельского хозяйства. Эта власть используется ими исключительно в личных и групповых интересах для более быстрого повышения цен на свою продукцию. Такое поведение не только оппортунистическое, оно наносит ущерб национальным интересам.

Наше исследование убеждает, что подход к пониманию экономических процессов, основанный на концепции свободного рынка, дает ложные и неадекватные рекомендации для разработки экономической политики. С помощью этих рекомендаций нельзя добиться успеха в экономике, перевести ее на инновационные рельсы, отойти от сырьевой структуры и преодолеть воровство и коррупцию. Для этих целей более подходит институциональная теория. Речь идет о таком варианте институционального подхода, который строится на тезисе, что в качестве решающих факторов берутся власть и идеальные моральные и национальные ценности.

Главное в таком подходе — не формы хозяйства и не собственность и даже не материальное производство. Нельзя во главу угла ставить переход от государственной собственности к частной, или от одной формы частной собственности к другой, добиться технического прогресса и роста производства. В первую очередь менять надо не форму собственности, а самого собственника, точнее, характер его деятельности. Главная задача состо-

<sup>1</sup> Годовой отчет ООО «Алттрак» за 2008,2009, 2010.// <http://www.alttrak.com>

<sup>2</sup> Елисеев А. Кто есть кто на российском рынке колесных тракторов.// Аграрное обозрение. 2010. № 2. С. 5.

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

ит в изменении господствующих в обществе идеальных морально-этических ценностей и истинных национальных интересов. В итоге рыночная экономика может остаться, но неизбежно изменится ее конкретная социальная форма.

Представляется, что если в обществе господствует оппортунистическая мораль, толерантное отношение к воровству, игнорированию национальных интересов, то возникает особая социальная форма рынка. В результате — сокращение производства, его структурная деградация и техническая отсталость. Когда же в обществе станут господствовать общечеловеческие моральные принципы, отвергающие обман, коррупцию, эксплуатацию, когда обладающие властью в рыночной эко-

номике хозяйственные агенты будут знать в чем заключаются национальные интересы страны и неуклонно следовать им, тогда рынок выступит в иной социальной форме, при которой только и возможен экономический рост и технический прогресс

Важно иметь в виду, что рынок — это следствие господствующих в обществе морально-этических отношений и уровня развития материального производства. Сам же уровень и характер развития материальных производительных сил, взятый в отдельности, не является таким первичным фактором. Только вместе с идеальными отношениями морали и социальной властью они определяют совокупность производственных отношений рынка.

# **О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА**

**Борзов С.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры  
политической экономии Государственного  
университета управления**

Вуз, как производитель образовательной услуги, в условиях рыночной экономики призван постоянно обеспечивать свою конкурентоспособность. Без последней, как известно, немыслимо эффективное функционирование данного социально-экономического института, его стратегическое развитие. Основанием для формирования необходимой стратегии может служить модель чистого дохода высшего образовательного учреждения. Причем величина чистого дохода при прочих равных условиях зависит и от рейтинга вуза.

Примечательно, что система образования в целом не отличается от любой другой отрасли коммерческого сектора экономики. Единственная ее особенность состоит в потенциальной возможности получать в той или иной мере бюджетное финансирование. Вместе с тем данная особенность, по существу, не меняет процесса воспроизводства. Для расширенного воспроизводства учебное заведение должно получать из внешней среды (рынка образовательных и научных услуг, финансового рынка, бюджетной сферы и др.) большее количество денежных средств, чем первоначально оно авансировало на приобретение ресурсов.

В интеллектуальной сфере экономики достижение конкурентных преимуществ важно искать в новых критических факторах успеха предприятия: в доступе, защите, обработке информации, создании и распространении знаний и т.п. Именно на реализацию этих задач в значительной степени должен быть направлен образовательный процесс, осуществляемый в высшей школе.

Обобщив множество определений понятия «конкурентоспособность», можно сделать вывод, что эта дефиниция в русскоязычной литературе еще не устоялась. Различные исследователи подходят к ней с разных сторон.

В частности, можно выделить семь характерных особенностей конкурентоспособности предприятия, которые встречаются в тех или иных ее определениях. Среди них: внешняя или внутренняя направленность конкурентоспособности по отношению к предприятию; ее нацеленность на борьбу с конкурентами либо на привлечение потребителей; связь конкурентоспособности с финансовой устойчивостью; ее связь с целями предприятия; взаимозависимость конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности товара/услуги; связь

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

конкурентоспособности с гибкостью его политики и возможностями реагировать на изменения внешней среды; и, наконец, относительность понятия «конкурентоспособность».

На наш взгляд, конкурентоспособность можно определить как свойство субъекта рыночных отношений, проявляющееся в процессе его взаимодействия и противоборства с другими субъектами, занятыми подобной деятельностью, и позволяющее ему занять свою нишу в рыночном хозяйстве для расширения воспроизводства. Последнее предполагает покрытие всех издержек производства и получения прибыли от научно-образовательной деятельности.

Основными стратегиями достижения конкурентоспособности образовательной услуги является лидерство по издержкам (предложение услуги по низкой цене при наличии соответствующего ее качества) и дифференциация (оказание потребителям уникальной услуги, обусловленной высоким рейтингом вуза).

Важная роль рейтингов в обеспечении конкурентоспособности и, соответственно, то внимание, которое им уделяется со стороны вузов, обуславливают необходимость тщательного выбора методов их определения.

Для России крайне важно присоединиться к международной деятельности в названном секторе с целью наработки и практического использования взвешенных и научно обоснованных подходов как внутренней, так и внешней оценки рейтингов отечественных университетов.

Конечно, ожидать в ближайшем времени появления российских вузов на ведущих позициях мировой таблицы о рангах пока не приходится. Но обладать «компасом», помогающим определять координаты пребывания отечественной школы в мировой и европейской системах высшего образования просто, необходимо.

Цели определения рейтингов высших образовательных учреждений таковы: предоставление общественности информации относительно высших учебных заведений для принятия того или иного решения на индивидуальном или групповом уровне; способствование формированию конкуренции среди вузов для стимулирования их развития и повышения качества, предоставляемых ими образовательных услуг; выявление дополнительных оснований для бюджетного и иного финансирования высших учебных заведений.

Несмотря на несомненную целесообразность, проработанность, наглядность, доступность и обоснованность методик ранжирования вузов, результативность их использования как косвенного критерия оценки качества подготовки выпускников нельзя считать вполне достоверной.

Формирование экономики знаний требует соединения учебного процесса с научными исследованиями. В качестве наглядного примера, подтверждающего получение максимально возможного эффекта от такого взаимодействия, может служить опыт многих стран мира, в том числе и Китая. Изменения, имеющие место в системе высшего образования Китая, начиная с 1999 г., недостаточно отражены в отечественной специальной литературе. Однако эти изменения очень существенны. Поэтому они обладают большим значением для экономической активности и в пределах страны, и глобально. Последнее объясняется тем, что Китай — это большая экономика с населением в 1,4 млрд. человек.

Сравнивая развитие высшей школы за рубежом, можно провести параллель с российской системой высшего образования, подчеркивая, что в отечественных университетах наибольшую долю предоставляемых услугах составляют образовательные.

## О конкурентоспособности вуза

Анализ систем высшего образования различных стран позволил выявить характерные признаки зарубежных и отечественных вузов (табл. 1).

Международный опыт свидетельствует о наличии в зарубежных высших учебных заведениях, как значительного уровня финансирования науки, так и высокого класса подготовки студентов, а, в конечном счете, высокого уровня рейтинга.

Рейтинг вуза (наряду с другими факторами) влияет на величину его дохода.

Формирование чистого дохода вуза ( $Y_n$ ) можно прогнозировать, используя следующую модель. Прежде всего, валовой доход вуза ( $Y_b$ ) можно рассчитать как сумму произведений:

$$Y_b = (Q_1 \cdot P_1) + (Q_2 \cdot P_2),$$

где  $Q_1$  — образовательные услуги, предоставляемые за счет бюджетных средств, платы за обучение и иных источников финансирования;  $P_1$  — средняя

Отличительные черты зарубежных и российских вузов

Критерии для сравнения	Зарубежный вуз	Российский вуз
Распределение нагрузки среди профессорско-преподавательского состава	Преобладают часы научно-методической нагрузки	Преобладают часы учебной нагрузки
Пропорции в распределении нагрузки (лекции, практические занятия, научно-методическая работа), между профессорско-преподавательским составом кафедры	Различные пропорции для профессора, доктора, преподавателя ...	Примерно одинаковые пропорции для профессора, доцента, преподавателя...
Преобладающая форма занятий студентов	Самостоятельная работа студентов под контролем преподавателя	Аудиторные занятия
Численность профессорско-преподавательского состава вуза	Относительно низкая	Высокая
Уровень средней заработной платы преподавателя	Высокий	Относительно низкий
Уровень материально-технической оснащенности вуза	Высокий	Низкий
Класс (рейтинг) вуза	Высокий	Низкий
Значение коэффициента сложности ( $J$ ), учитываемого при расчете валового дохода вуза, отражающего его рейтинг	Значительная величина	Небольшое значение

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

цена одного часа образовательных услуг;  $Q_2$  — научно-методические услуги в виде НИР, исследований в рамках госбюджетной тематики, методических разработок (внутривузовский бесплатный оборот);  $P_2$  — средняя цена одного часа научно-методических услуг.

На основании принципа «при прочих равных условиях», используемого в макро- и микроэкономике, из анализа исключаются материальные затраты. Тогда чистый доход вуза ( $Y_n$ ) составит разницу между валовым доходом ( $Y_b$ ) и фондом заработной платы (ИИ):

$$Y_n = Y_b - W.$$

Чтобы учесть влияние рейтинга на формирование чистого дохода вуза корректируем расчет его валового дохода. Для этого обозначим как:  $Q_0$  — совокупность образовательных и научно-методических услуг (соотношение образовательных часов и часов научно-методиче-

ской деятельности — управляемые переменные), тогда:

$$Q_0 = Q_1 + Q_2.$$

В свою очередь, удельный вес научно-методической работы во всей нагрузке преподавателя, который может изменяться, обозначается как  $V$ . При этом валовой доход вуза предстанет следующим образом:

$$Y_b = (Q_0 \cdot V) \cdot P_1 + [Q_0 \cdot (1-V)] \cdot P_2.$$

И далее, при обозначении коэффициента сложности, зависящего от класса (рейтинга) вуза, как  $J$ , получается формула расчета валового дохода, которая принимает вид:

$$Y_b = \{(Q_0 \cdot V) \cdot P_1 + [Q_0 \cdot (1-V)] \cdot P_2\} \cdot J.$$

Резюмируя, рост чистого дохода вуза можно представить в виде соответствующей модели (рис. 1).



Рис. 1. Рост чистого дохода вуза

## О конкурентоспособности вуза

Функционирование вуза как фирмы связано не только с определением оптимального объема образовательных услуг и оптимизации связанных с их оказанием издержек, но и с проблемами наилучшего распоряжения, имеющимися у вуза ресурсами, умением соизмерять долговременные и кратковременные затраты. Эти проблемы требуют анализа кругооборота капитала вуза.

Обратим внимание, прежде всего, на стадию реализации услуг высшей школы «Т' – Д'» через посредство которой осуществляется аккумуляция финансовых ресурсов, необходимых для приведения в действие как образовательного, так и научного процесса в вузе. Именно привлечение ресурсов, финансирование предшествует во времени другим стадиям кругооборота независимо от того, из каких источников оно осуществляется. Кругооборот ресурсов в сфере образования может быть описан классической формулой кругооборота промышленного капитала:

$$(Д - Т - \dots П \dots - Т' - Д'),$$

правда, с учетом особенности, присущей сфере услуг как таковой: процесс «производства» услуги и ее «потребления» может совпадать во времени.

Финансирование — ключевой момент в кругообороте ресурсов образовательного учреждения, без которого «не заводится» весь механизм как образовательного, так и научно-исследовательского, а значит, и инновационного процесса.

Средства, идущие на финансирование образовательного и научно-исследовательского процессов в высшей школе, в зависимости от своего происхождения могут быть подразделены на две категории.

1. Средства, поступающие от реализации образовательных услуг и научной

продукции, т. е. через стадию кругооборота ресурсов «Т' – Д'».

Средства от реализации услуг, в свою очередь, имеют несколько источников поступлений: плата за обучение (от вновь поступивших и продолжающих обучение студентов, аспирантов и т.п.), поступления по хозяйственным контрактам от предпринимательского сектора экономики, в том числе за научно-практические и теоретические разработки, за оказание консалтинговых и информационных услуг.

Сюда же, по сути, может быть отнесено и финансирование за счет федерального и местного бюджетов, поскольку бюджетное субсидирование фактически означает плату за услуги, признанные общественно значимыми, со стороны государства. И хотя в последнем случае услуги вуза не реализуются через рынок, они могут рассматриваться как реализуемые по государственным заказам.

Важно подчеркнуть, что с точки зрения экономики в целом, все образовательные услуги, в том числе услуги сферы высшего образования, являются платными. Бесплатных услуг не может быть в принципе, так как если услуга и выглядит бесплатной для определенного потребителя, в данном случае обучающегося, она все равно кем-то оплачена. Возможно даже и им самим — за счет уплаченных им и его родителями налогов, а также различных отчислений в бюджет предприятиями, где они работают.

В результате оплата образовательной услуги рассредоточена между самими обучающимися и бюджетами различных уровней, в итоге, между многочисленными экономическими субъектами — это «хитрости» системы распределения доходов. А доли каждого из субъектов в каждом конкретном случае могут быть различными: от полного бюджетного финансирования до стопроцентной оплаты

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

стоимости образовательных услуг обучающимися. Нахождение оптимального соотношения «платности» и «бесплатности» — отдельная и очень важная задача как экономической теории, так и практики конкретных образовательных учреждений.

2. Средства, привлекаемые из дополнительных источников — за счет «фандрайзинга» (от англ. — «fundraising» — сбор средств) — поступления от спонсоров, от различных благотворительных фондов и т.п., т.е. не опосредованные реализацией услуг и обращающиеся исключительно в денежной форме путем смены собственника: «Д — Д».

С точки зрения кругооборота ресурсов вуза, сбор средств на этапе фандрайзинга, с одной стороны, предшествует стадии покупки факторов производства «Д — Т», а с другой — идет параллельно со стадией реализации услуг «Т' — Д».

Таким образом, фандрайзинг — составная часть процесса аккумуляции денежных средств. В то же время его нельзя назвать самостоятельной фазой кругооборота, поскольку здесь не происходит смены одной формы ресурсов на другую (денежной на производительную или товарную, либо наоборот), а присутствует исключительно одна — денежная форма. Но подобно тому, как за каждым элементом формулы кругооборота, выражющим пребывание ресурсов в определенной функциональной форме, скрыто многообразие реальных экономических процессов, так и за денежной формой стоит сложный механизм формирования денежных потоков, необходимый для бесперебойного осуществления кругооборота. И фандрайзинг в определенных условиях может стать существенным элементом этого механизма.

С точки зрения экономической теории, фандрайзинг представляет собой систему взаимоотношений различных

экономических субъектов, заключающуюся в безвозмездной передаче денежных средств жертвователей в пользу некоммерческих организаций, в нашем случае, образовательных учреждений — вузов. Таким путем жертвователи реализуют свои собственные экономические или какие-то иные интересы. Так, для коммерческой компании-жертвователя, наряду с соображениями оптимизации налогообложения и заинтересованностью в поддержании вуза, готовящего для нее будущие квалифицированные кадры, может присутствовать обычный рекламный момент, соображение престижа.

Помимо фандрайзинга, вузы могут действовать механизмом платного привлечения ресурсов с финансовых рынков — путем банковского кредитования, привлечения займов через выпуск собственных ценных бумаг, а также получать доходы от активного управления свободной денежной ликвидностью — через размещение банковских депозитов, покупку акций, облигаций и других финансовых инструментов.

Если традиционным источникам поступления финансовых ресурсов, связанным с реализацией вузами услуг (бюджетное финансирование, поступление средств от обучающихся, от предприятий по хозяйственным договорам), в экономической теории и практике всегда уделялось очевидное внимание, то такие формы привлечения денежных ресурсов, как фандрайзинг, хорошо известные за рубежом, в России до последнего времени оставались малоизученными и почти неприменимыми.

Причины этого лежат, с одной стороны, в отсутствии традиций и культуры спонсорства и благотворительности в широком смысле слова, а также в неразработанности законодательства, поощряющего данный вид экономической активности.

Однако радикальные изменения в экономической системе, произошедшие в последние два десятилетия, поставили сферу высшего образования лицом к лицу с новыми проблемами и вызовами.

Во-первых, значительный рост числа вузов, в том числе частных, на фоне демографического спада породили невиданную прежде конкуренцию на рынке образовательных услуг. С другой стороны, отход от стопроцентного бюджетного финансирования, рост доли платных образовательных услуг в последние годы привел в действие механизм рыночного спроса в качестве мощного стимула развития образования. В поисках финансирования вузы страны вступили в реальную конкуренцию за продажу своих услуг. Именно это позволило предоставить студентам качественный продукт — оплачивать услуги лучшего профессорско-преподавательского состава, предоставлять общежития, развивать материально-техническую базу, вести исследования, осуществлять грантовые и стипендиальные программы.

Однако следствием этого стало снижение роли фактора избранности применительно к образованию, которое стало доступным не столько талантливым, сколько обеспеченным абитуриентам. Даже лидирующие вузы страны были вынуждены снижать вступительные барьеры для обеспечения своего стабильного финансирования. Таким образом, в выс-

шей школе наметился очевидный диссонанс — для повышения качества подготовки вузам пришлось «понизить качество» студентов.

Эта проблема вынуждает искать новые способы финансирования системы высшего образования. С одной стороны, опора исключительно на бюджет подрывает экономическую основу образовательного процесса, перекос же в сторону коммерциализации препятствует отбору действительно способных абитуриентов. В результате страдает качество национальной системы образования, что препятствует модернизации кадрового потенциала страны.

Отсюда возникает необходимость в принципиально новом источнике финансирования, который обеспечил бы независимость высшей школы от платежеспособности абитуриентов и был бы тесно связан с рынком труда. Таким способом привлечения средств в образовательный сектор как раз и является фандрайзинг.

В общем случае фандрайзинг есть не что иное как процесс привлечения средств от внешних доноров — физических и юридических лиц — с целью реализации определенных социальных проектов. Соответственно, образовательный фандрайзинг направлен на привлечение ресурсов для развития определенного вуза, или, если трактовать вопрос шире, на развитие системы образования в целом.

# **О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА**

**Борзов С.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры  
политической экономии Государственного  
университета управления**

Вуз, как производитель образовательной услуги, в условиях рыночной экономики призван постоянно обеспечивать свою конкурентоспособность. Без последней, как известно, немыслимо эффективное функционирование данного социально-экономического института, его стратегическое развитие. Основанием для формирования необходимой стратегии может служить модель чистого дохода высшего образовательного учреждения. Причем величина чистого дохода при прочих равных условиях зависит и от рейтинга вуза.

Примечательно, что система образования в целом не отличается от любой другой отрасли коммерческого сектора экономики. Единственная ее особенность состоит в потенциальной возможности получать в той или иной мере бюджетное финансирование. Вместе с тем данная особенность, по существу, не меняет процесса воспроизводства. Для расширенного воспроизводства учебное заведение должно получать из внешней среды (рынка образовательных и научных услуг, финансового рынка, бюджетной сферы и др.) большее количество денежных средств, чем первоначально оно авансировало на приобретение ресурсов.

В интеллектуальной сфере экономики достижение конкурентных преимуществ важно искать в новых критических факторах успеха предприятия: в доступе, защите, обработке информации, создании и распространении знаний и т.п. Именно на реализацию этих задач в значительной степени должен быть направлен образовательный процесс, осуществляемый в высшей школе.

Обобщив множество определений понятия «конкурентоспособность», можно сделать вывод, что эта дефиниция в русскоязычной литературе еще не устоялась. Различные исследователи подходят к ней с разных сторон.

В частности, можно выделить семь характерных особенностей конкурентоспособности предприятия, которые встречаются в тех или иных ее определениях. Среди них: внешняя или внутренняя направленность конкурентоспособности по отношению к предприятию; ее нацеленность на борьбу с конкурентами либо на привлечение потребителей; связь конкурентоспособности с финансовой устойчивостью; ее связь с целями предприятия; взаимозависимость конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности товара/услуги; связь

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

конкурентоспособности с гибкостью его политики и возможностями реагировать на изменения внешней среды; и, наконец, относительность понятия «конкурентоспособность».

На наш взгляд, конкурентоспособность можно определить как свойство субъекта рыночных отношений, проявляющееся в процессе его взаимодействия и противоборства с другими субъектами, занятыми подобной деятельностью, и позволяющее ему занять свою нишу в рыночном хозяйстве для расширения воспроизводства. Последнее предполагает покрытие всех издержек производства и получения прибыли от научно-образовательной деятельности.

Основными стратегиями достижения конкурентоспособности образовательной услуги является лидерство по издержкам (предложение услуги по низкой цене при наличии соответствующего ее качества) и дифференциация (оказание потребителям уникальной услуги, обусловленной высоким рейтингом вуза).

Важная роль рейтингов в обеспечении конкурентоспособности и, соответственно, то внимание, которое им уделяется со стороны вузов, обуславливают необходимость тщательного выбора методов их определения.

Для России крайне важно присоединиться к международной деятельности в названном секторе с целью наработки и практического использования взвешенных и научно обоснованных подходов как внутренней, так и внешней оценки рейтингов отечественных университетов.

Конечно, ожидать в ближайшем времени появления российских вузов на ведущих позициях мировой таблицы о рангах пока не приходится. Но обладать «компасом», помогающим определять координаты пребывания отечественной школы в мировой и европейской системах высшего образования просто, необходимо.

Цели определения рейтингов высших образовательных учреждений таковы: предоставление общественности информации относительно высших учебных заведений для принятия того или иного решения на индивидуальном или групповом уровне; способствование формированию конкуренции среди вузов для стимулирования их развития и повышения качества, предоставляемых ими образовательных услуг; выявление дополнительных оснований для бюджетного и иного финансирования высших учебных заведений.

Несмотря на несомненную целесообразность, проработанность, наглядность, доступность и обоснованность методик ранжирования вузов, результативность их использования как косвенного критерия оценки качества подготовки выпускников нельзя считать вполне достоверной.

Формирование экономики знаний требует соединения учебного процесса с научными исследованиями. В качестве наглядного примера, подтверждающего получение максимально возможного эффекта от такого взаимодействия, может служить опыт многих стран мира, в том числе и Китая. Изменения, имеющие место в системе высшего образования Китая, начиная с 1999 г., недостаточно отражены в отечественной специальной литературе. Однако эти изменения очень существенны. Поэтому они обладают большим значением для экономической активности и в пределах страны, и глобально. Последнее объясняется тем, что Китай — это большая экономика с населением в 1,4 млрд. человек.

Сравнивая развитие высшей школы за рубежом, можно провести параллель с российской системой высшего образования, подчеркивая, что в отечественных университетах наибольшую долю предоставляемых услугах составляют образовательные.

## О конкурентоспособности вуза

Анализ систем высшего образования различных стран позволил выявить характерные признаки зарубежных и отечественных вузов (табл. 1).

Международный опыт свидетельствует о наличии в зарубежных высших учебных заведениях, как значительного уровня финансирования науки, так и высокого класса подготовки студентов, а, в конечном счете, высокого уровня рейтинга.

Рейтинг вуза (наряду с другими факторами) влияет на величину его дохода.

Формирование чистого дохода вуза ( $Y_n$ ) можно прогнозировать, используя следующую модель. Прежде всего, валовой доход вуза ( $Y_b$ ) можно рассчитать как сумму произведений:

$$Y_b = (Q_1 \cdot P_1) + (Q_2 \cdot P_2),$$

где  $Q_1$  — образовательные услуги, предоставляемые за счет бюджетных средств, платы за обучение и иных источников финансирования;  $P_1$  — средняя

Отличительные черты зарубежных и российских вузов

Критерии для сравнения	Зарубежный вуз	Российский вуз
Распределение нагрузки среди профессорско-преподавательского состава	Преобладают часы научно-методической нагрузки	Преобладают часы учебной нагрузки
Пропорции в распределении нагрузки (лекции, практические занятия, научно-методическая работа), между профессорско-преподавательским составом кафедры	Различные пропорции для профессора, доктора, преподавателя ...	Примерно одинаковые пропорции для профессора, доцента, преподавателя...
Преобладающая форма занятий студентов	Самостоятельная работа студентов под контролем преподавателя	Аудиторные занятия
Численность профессорско-преподавательского состава вуза	Относительно низкая	Высокая
Уровень средней заработной платы преподавателя	Высокий	Относительно низкий
Уровень материально-технической оснащенности вуза	Высокий	Низкий
Класс (рейтинг) вуза	Высокий	Низкий
Значение коэффициента сложности ( $J$ ), учитываемого при расчете валового дохода вуза, отражающего его рейтинг	Значительная величина	Небольшое значение

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

цена одного часа образовательных услуг;  $Q_2$  — научно-методические услуги в виде НИР, исследований в рамках госбюджетной тематики, методических разработок (внутривузовский бесплатный оборот);  $P_2$  — средняя цена одного часа научно-методических услуг.

На основании принципа «при прочих равных условиях», используемого в макро- и микроэкономике, из анализа исключаются материальные затраты. Тогда чистый доход вуза ( $Y_n$ ) составит разницу между валовым доходом ( $Y_b$ ) и фондом заработной платы (И):

$$Y_n = Y_b - W.$$

Чтобы учесть влияние рейтинга на формирование чистого дохода вуза корректируем расчет его валового дохода. Для этого обозначим как:  $Q_0$  — совокупность образовательных и научно-методических услуг (соотношение образовательных часов и часов научно-методиче-

ской деятельности — управляемые переменные), тогда:

$$Q_0 = Q_1 + Q_2.$$

В свою очередь, удельный вес научно-методической работы во всей нагрузке преподавателя, который может изменяться, обозначается как  $V$ . При этом валовой доход вуза предстанет следующим образом:

$$Y_b = (Q_0 \cdot V) \cdot P_1 + [Q_0 \cdot (1-V)] \cdot P_2.$$

И далее, при обозначении коэффициента сложности, зависящего от класса (рейтинга) вуза, как  $J$ , получается формула расчета валового дохода, которая принимает вид:

$$Y_b = \{(Q_0 \cdot V) \cdot P_1 + [Q_0 \cdot (1-V)] \cdot P_2\} \cdot J.$$

Резюмируя, рост чистого дохода вуза можно представить в виде соответствующей модели (рис. 1).



Рис. 1. Рост чистого дохода вуза

## О конкурентоспособности вуза

Функционирование вуза как фирмы связано не только с определением оптимального объема образовательных услуг и оптимизации связанных с их оказанием издержек, но и с проблемами наилучшего распоряжения, имеющимися у вуза ресурсами, умением соизмерять долговременные и кратковременные затраты. Эти проблемы требуют анализа кругооборота капитала вуза.

Обратим внимание, прежде всего, на стадию реализации услуг высшей школы «Т' – Д'» через посредство которой осуществляется аккумуляция финансовых ресурсов, необходимых для приведения в действие как образовательного, так и научного процесса в вузе. Именно привлечение ресурсов, финансирование предшествует во времени другим стадиям кругооборота независимо от того, из каких источников оно осуществляется. Кругооборот ресурсов в сфере образования может быть описан классической формулой кругооборота промышленного капитала:

$$(Д - Т - \dots П \dots - Т' - Д'),$$

правда, с учетом особенности, присущей сфере услуг как таковой: процесс «производства» услуги и ее «потребления» может совпадать во времени.

Финансирование — ключевой момент в кругообороте ресурсов образовательного учреждения, без которого «не заводится» весь механизм как образовательного, так и научно-исследовательского, а значит, и инновационного процесса.

Средства, идущие на финансирование образовательного и научно-исследовательского процессов в высшей школе, в зависимости от своего происхождения могут быть подразделены на две категории.

1. Средства, поступающие от реализации образовательных услуг и научной

продукции, т. е. через стадию кругооборота ресурсов «Т' – Д'».

Средства от реализации услуг, в свою очередь, имеют несколько источников поступлений: плата за обучение (от вновь поступивших и продолжающих обучение студентов, аспирантов и т.п.), поступления по хозяйственным контрактам от предпринимательского сектора экономики, в том числе за научно-практические и теоретические разработки, за оказание консалтинговых и информационных услуг.

Сюда же, по сути, может быть отнесено и финансирование за счет федерального и местного бюджетов, поскольку бюджетное субсидирование фактически означает плату за услуги, признанные общественно значимыми, со стороны государства. И хотя в последнем случае услуги вуза не реализуются через рынок, они могут рассматриваться как реализуемые по государственным заказам.

Важно подчеркнуть, что с точки зрения экономики в целом, все образовательные услуги, в том числе услуги сферы высшего образования, являются платными. Бесплатных услуг не может быть в принципе, так как если услуга и выглядит бесплатной для определенного потребителя, в данном случае обучающегося, она все равно кем-то оплачена. Возможно даже и им самим — за счет уплаченных им и его родителями налогов, а также различных отчислений в бюджет предприятиями, где они работают.

В результате оплата образовательной услуги рассредоточена между самими обучающимися и бюджетами различных уровней, в итоге, между многочисленными экономическими субъектами — это «хитрости» системы распределения доходов. А доли каждого из субъектов в каждом конкретном случае могут быть различными: от полного бюджетного финансирования до стопроцентной оплаты

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

стоимости образовательных услуг обучающимися. Нахождение оптимального соотношения «платности» и «бесплатности» — отдельная и очень важная задача как экономической теории, так и практики конкретных образовательных учреждений.

2. Средства, привлекаемые из дополнительных источников — за счет «фандрайзинга» (от англ. — «fundraising» — сбор средств) — поступления от спонсоров, от различных благотворительных фондов и т.п., т.е. не опосредованные реализацией услуг и обращающиеся исключительно в денежной форме путем смены собственника: «Д — Д».

С точки зрения кругооборота ресурсов вуза, сбор средств на этапе фандрайзинга, с одной стороны, предшествует стадии покупки факторов производства «Д — Т», а с другой — идет параллельно со стадией реализации услуг «Т' — Д».

Таким образом, фандрайзинг — составная часть процесса аккумуляции денежных средств. В то же время его нельзя назвать самостоятельной фазой кругооборота, поскольку здесь не происходит смены одной формы ресурсов на другую (денежной на производительную или товарную, либо наоборот), а присутствует исключительно одна — денежная форма. Но подобно тому, как за каждым элементом формулы кругооборота, выражющим пребывание ресурсов в определенной функциональной форме, скрыто многообразие реальных экономических процессов, так и за денежной формой стоит сложный механизм формирования денежных потоков, необходимый для бесперебойного осуществления кругооборота. И фандрайзинг в определенных условиях может стать существенным элементом этого механизма.

С точки зрения экономической теории, фандрайзинг представляет собой систему взаимоотношений различных

экономических субъектов, заключающуюся в безвозмездной передаче денежных средств жертвователей в пользу некоммерческих организаций, в нашем случае, образовательных учреждений — вузов. Таким путем жертвователи реализуют свои собственные экономические или какие-то иные интересы. Так, для коммерческой компании-жертвователя, наряду с соображениями оптимизации налогообложения и заинтересованностью в поддержании вуза, готовящего для нее будущие квалифицированные кадры, может присутствовать обычный рекламный момент, соображение престижа.

Помимо фандрайзинга, вузы могут действовать механизмом платного привлечения ресурсов с финансовых рынков — путем банковского кредитования, привлечения займов через выпуск собственных ценных бумаг, а также получать доходы от активного управления свободной денежной ликвидностью — через размещение банковских депозитов, покупку акций, облигаций и других финансовых инструментов.

Если традиционным источникам поступления финансовых ресурсов, связанным с реализацией вузами услуг (бюджетное финансирование, поступление средств от обучающихся, от предприятий по хозяйственным договорам), в экономической теории и практике всегда уделялось очевидное внимание, то такие формы привлечения денежных ресурсов, как фандрайзинг, хорошо известные за рубежом, в России до последнего времени оставались малоизученными и почти неприменимыми.

Причины этого лежат, с одной стороны, в отсутствии традиций и культуры спонсорства и благотворительности в широком смысле слова, а также в неразработанности законодательства, поощряющего данный вид экономической активности.

Однако радикальные изменения в экономической системе, произошедшие в последние два десятилетия, поставили сферу высшего образования лицом к лицу с новыми проблемами и вызовами.

Во-первых, значительный рост числа вузов, в том числе частных, на фоне демографического спада породили невиданную прежде конкуренцию на рынке образовательных услуг. С другой стороны, отход от стопроцентного бюджетного финансирования, рост доли платных образовательных услуг в последние годы привел в действие механизм рыночного спроса в качестве мощного стимула развития образования. В поисках финансирования вузы страны вступили в реальную конкуренцию за продажу своих услуг. Именно это позволило предоставить студентам качественный продукт — оплачивать услуги лучшего профессорско-преподавательского состава, предоставлять общежития, развивать материально-техническую базу, вести исследования, осуществлять грантовые и стипендиальные программы.

Однако следствием этого стало снижение роли фактора избранности применительно к образованию, которое стало доступным не столько талантливым, сколько обеспеченным абитуриентам. Даже лидирующие вузы страны были вынуждены снижать вступительные барьеры для обеспечения своего стабильного финансирования. Таким образом, в выс-

шей школе наметился очевидный диссонанс — для повышения качества подготовки вузам пришлось «понизить качество» студентов.

Эта проблема вынуждает искать новые способы финансирования системы высшего образования. С одной стороны, опора исключительно на бюджет подрывает экономическую основу образовательного процесса, перекос же в сторону коммерциализации препятствует отбору действительно способных абитуриентов. В результате страдает качество национальной системы образования, что препятствует модернизации кадрового потенциала страны.

Отсюда возникает необходимость в принципиально новом источнике финансирования, который обеспечил бы независимость высшей школы от платежеспособности абитуриентов и был бы тесно связан с рынком труда. Таким способом привлечения средств в образовательный сектор как раз и является фандрайзинг.

В общем случае фандрайзинг есть не что иное как процесс привлечения средств от внешних доноров — физических и юридических лиц — с целью реализации определенных социальных проектов. Соответственно, образовательный фандрайзинг направлен на привлечение ресурсов для развития определенного вуза, или, если трактовать вопрос шире, на развитие системы образования в целом.

## **О КОРРУПЦИИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ И БЕЗОПАСНОСТИ**

**Дремова О.В., заведующая договорным отделом Мосэнерго**

**Мацкуляк Д.И., генеральный директор ООО «Юкон Лайн»**

**(г. Москва), кандидат экономических наук**

**Цурелин А.В., начальник управления экономического**

**развития администрации г. Таганрога,**

**кандидат экономических наук**

Формирование и совершенствование отечественной системы государственной службы весьма противоречиво, что обусловлено разнообразными как внешними, так и внутренними причинами. Внешние причины — несформировавшаяся государственная политика регулирования экономики, слабые институты и правовое поле данного процесса, кризис в экономике, развитие теневых рынков и т.д. Внутренние причины — отсутствие целостной концепции государственной службы, нехватка подготовленных кадров, вынужденные реакции на постоянные изменения во внешней среде и т.д.

В то же время известно, что эффективные механизмы и система государственной службы призваны базироваться на четкой многоуровневой системе контрактов, основанных на детальной спецификации полномочий всех субъектов, на применение развитых методов мони-

торинга и анализа эффективности принимаемых решений, на четких механизмах контроля прохождения самой государственной службы, исполнения соответствующих контрактов. Но такая система в условиях общего перманентного кризиса никак не могла появиться в одноточье.

В реформенные годы неразвитых форм и механизмов государственного регулирования, механизмов рыночной экономики, в том числе товарных рынков и форм «нормальной» конкуренции производителей в системе государственных закупок стали бурно нарастать признаки рентоориентированного поведения всех экономических агентов. Такое поведение направлено на получение материальных выгод (ренты) не из реальной прибыли, реального добавочного продукта, а из легального монопольного положения субъектов — государственных

чиновников, субъектов бизнеса, из их доступа к государственным административным механизмам распределения ресурсов.

Методов присвоения ренты потенциально очень много. Среди них прямая коррупция в целях непосредственного получения заказов, льгот и т.д.; спекуляция, проявляющаяся в виде территориального и временного арбитража (целевое использование информации об изменениях цен по территориям и временным периодам); асимметрия (неравная доступность) информации для различных ее потенциальных потребителей; использование привилегированными субъектами инсайдерской (внутренней служебной) информации. Природа всех этих методов едина — использование правомочий пользования, распоряжения государственными ресурсами и присвоения дохода от применения этих правомочий. По сути рентоориентированное поведение — это узурпация каким-либо образом правомочий по доступу к ограниченным ресурсам.

С развитием рентоориентированного поведения всех экономических агентов — как субъектов государственной службы, так и субъектов бизнеса и т.п., система государственного регулирования попала в ситуацию институциональной ловушки: чем больше агентов следовало выбранной модели поведения, тем больше появлялось стимулов для остальных агентов также выбирать эту модель. Возник «эффект

блокировки», порожденный зависимостью поведения агентов от институциональной ситуации. Складывающиеся модели поведения начинали постоянно самовоспроизводиться.

Кроме всего этого, сказалось и наследие прежней дореформенной практики государственного управления (т.к. многие чиновники плавно «перетекли» из старых систем государственного управления в новые).

В советских условиях гиперцентрализм закономерно способствовал росту бюрократического аппарата. В условиях натурализации экономики и сильной деформации товарно-денежных отношений развивалась система вертикальной ответственности. Так называемый демократический социализм быстро переродился в авторитарный. Руководители более низкого ранга назначались вышестоящими чиновниками, не неся ответственности перед работниками тех ведомств, организаций и учреждений, которыми руководили<sup>1</sup>.

Черты прежнего, дореформенного стиля и методов административного управления, безусловно, ослабели. Но в то же время они продолжают воспроизводиться, особенно на индивидуальном и групповом уровнях. Отличия того периода и нашего времени в основном кроются в том, что современной бюрократией все шире используются новые возможности, предоставляемые полусформировавшейся рыночной экономикой, очень сы-

<sup>1</sup> Основой разраставшегося бюрократического аппарата была монополизация роли в иерархическом разделении общественного труда. Для советской бюрократии, как и для бюрократии вообще, характерными чертами деятельности были стремление ускорить ход дела административными методами, абсолютизация формы в ущерб содержанию, принесении стратегии в жертву тактике, подчинение цели организации задачам ее сохранения. Для нее было характерно также отношение к работникам как к «винтикам» государственной системы. Действительно, по сути, полное огосударствление экономики лишало свободы выбора места и характера работы. Государство монопольно определяло условия предоставляемой работы, ее содержание, систему оплаты, формировало репрессивный аппарат, законодательно ограничивало формы протеста.

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

рой нормативно-правовой средой государственного регулирования.

Новые государственные служащие, прийдя к власти, обнаружили, что существующая система общественных отношений и государственного устройства предоставляет им необъятные возможности по извлечению личных выгод. Отсутствие прозрачности в принятии решений государственными служащими по поводу передачи государством прав собственности, выдачи лицензий и квот на экспорт энергоресурсов и прочего сырья<sup>1</sup>, выдали льгот на импорт товаров народного потребления, создания режимов налогового благоприятствования для отдельных предприятий и т.д., создавало реальные возможности получения личных выгод от подобной деятельности.

Начался интенсивный поиск источников ренты, который чаще всего оказался связанным с «совершенствованием» системы государственного регулирования экономики. Наиболее эффективным способом создания монопольной ренты оказалось принятие законов и распоряжений, ограничивающих выпуск, лицензирующих вход или квотирующих экспорт/импорт. По мере того как индивиды стали бороться за государственные привилегии для своей деятельности, возникли новые источники ренты для государственных служащих. Поскольку конкуренция в сфере борьбы за привилегии не могла расширить ограниченный законом выпуск, то общество стало нести потери, связанные с затратами на получение привилегий.

Так или примерно так раскручивались «новые» механизмы коррупции в сферах государственного управления в целом и государственной службы, в частности.

Здоровый, динамично развивающийся частный сектор формируется не только рынком, в котором он функционирует, но и регулятивной и административной средой, создаваемой правительством. Вмешательство государства в форму нормативно-правового регулирования является нормальным и необходимым способом, с помощью которого правительства осуществляют государственную политику и защищают интересы граждан. В действительности правительственные постановления — это реалии, в которых предприятия живут во всем мире. С момента своего учреждения от них требуется соблюдение установленных правительством правил относительно регистрации бизнеса, лицензирования и сертификации, соблюдения санитарно-гигиенических норм, защиты окружающей среды.

Регулирование как форма вмешательства государства имеет целью осуществление контроля над поведением находящихся в сфере его ведения физических лиц или групп лиц. Однако, когда правительства используют избыточные, произвольные или устаревшие уложения, издержки на их соблюдение могут стать препятствием для внедрения инноваций. Это может привести к созданию барьеров для торговли и инвестиций. В странах с деструктивными системами регулирования должностные лица по существу не имеют ограничений в отношении введения и реализации средств регулирования при относительной безнаказанности своих правоприменительных действий. В таких условиях представителям бизнеса весьма нелегко понимать и выполнять свои официальные обязательства, и они испытывают сильную мотива-

<sup>1</sup> Из-за огромного разрыва внутренних и мировых цен это был основной источник капиталов, «созданных» в 90-е годы в России

## О коррупции в системе государственной службы и безопасности

цию либо функционировать неофициально, чтобы обойти государственные регулирующие органы, либо прийти к частному соглашению с конкретными должностными лицами относительно соблюдения существующих норм. Подобные системы зачастую становятся инкубаторами коррупции и подрывают возможности экономического роста.

Такая практика — нередко называемая административной коррупцией — создает возможности для использования государственными служащими своей должности в целях личного обогащения. Там, где нормативные документы являются непрозрачными, избыточными или устаревшими, предпринимателю становится трудно их понимать и выполнять. Когда обеспечение исполнения таких нормативных актов отдается на откуп лицам, которые способны препятствовать функционированию бизнеса или — в наихудшем случае — закрывать предприятия (как это происходит в случае частых и необоснованных проверок предприятий), стимул предлагать государственным служащим неофициальные платежи возрастает. Когда такие государственные служащие затягивают процесс открытия нового бизнеса, ожидая неофициального платежа, у предпринимателя также появляется стимул совер什ить такой платеж для ускорения открытия своего дела.

Когда должностные лица органов государственной власти рассматривают нормативные акты как возможность для взимания административной ренты, возникают стимулы способствовать непредсказуемости процесса выработки политики. В такой системе должностные лица могут принимать нормативные акты по своему усмотрению. В наихудшем случае такие акты считаются основной мо-

тивацией для функционирования государственных чиновников. Чиновники (например, те, которые проводят инспекционные проверки) будут конкурировать друг с другом, стремясь обеспечивать исполнение таких нормативных актов с целью извлечения собственных доходов. Неграмотно составленные нормативные акты при их реализации способствуют применению таких дискреционных полномочий.

С другой стороны, четко составленные нормативные акты сокращают степень дискреционных полномочий, уменьшают возможности для коррупции и помогают предприятиям функционировать в рамках правовых норм. Все эффективно функционирующие системы государственного регулирования включают в себя такие общие элементы, как прозрачные методы подготовки проектов нормативных документов. Например, проведение оценки влияния нормотворческой деятельности или оценки затрат и выгод в отношении проектов законодательных актов, распространение проектов среди широкой общественности с отведением определенного срока для уведомлений и комментариев, чтобы представители общественности могли дать свои отзывы в процессе подготовки соответствующих проектов. Сюда также относится формулирование общепринятых определений таких понятий, как «лицензия», «разрешения», «сертификаты» и т.п. При отсутствии четкого определения этих понятий у чиновников появляется возможность подменять один нормативный инструмент другим и заново вводить регулирование того или иного вида деятельности, которое, возможно, было уже отменено. В отсутствие четких определений инструментов регулирования, а также исполнительных распоряжений по

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

применению нормативных актов и методических рекомендаций о выполнении этих норм, предприятия испытывают трудности в понимании своих обязательств перед законом. В Российской Федерации, по многим данным, только в период с 2002 по 2007 г. ситуация в этой области фактически ухудшилась. Да и в последующем — вплоть до 2012 г. — она не стала заметно лучше. В сфере получения лицензий и разрешений, например, там, где они сохранились, уровень взяточничества вырос. Это говорит об ухудшении положения дел с развитием эффективных инструментов регулирования и механизмов обращения за помощью к закону в случае злоупотреблений в государственном секторе.

Применяемый подход к анализу коррупциогенных рисков в системе нормативно-правовых актов, действующих в сфере государственной службы, основан на общих подходах, разработанных в 2007 г. комиссией Государственной Думы РФ по противодействию коррупции. Безусловно, он многоаспектен. Обратим внимание на ряд, наиболее важных, с нашей точки зрения, моментов.

1. *Определение компетенции по формуле «вправе».* Многие нормативные правовые акты (НПА) определяют компетенцию государственного должностного лица при помощи формулировок «вправе», «может». Это относится к любым видам полномочий — регистрационным, разрешительным, контрольным, юрисдикционным (может контролировать, может привлечь к ответственности, может выдать лицензию) и даже нормотворческим. Право и обязанность государственного служащего образуют полномочие, то есть они связаны неразрывно. Порядок и условия исполнения полномочий детализируются в нормативных актах.

Именно через единство права и обязанности понимается компетенция в теории административного права. Однако разделение прав и обязанностей в нормативных формулах создает неоправданную иллюзию того, что в определенных случаях можно использовать полномочие как право (то есть не осуществлять его). Более того, сам государственный служащий может неправомерно трактовать свое право только как возможность, а не обязанность совершения тех или иных действий, и ставить его осуществление в зависимость от «взятки». Это не означает, что у государственного служащего вообще не может быть прав, которые можно использовать по усмотрению. Но эти права приобретают характер исключения и находятся в строгой зависимости от определенных, законодательно установленных условий.

2. *Широта дискреционных полномочий.* Исполнительно-распорядительная деятельность, как всякая иная публично-властная деятельность, невозможна без определенного пространства свободного усмотрения должностных лиц (административное усмотрение). Именно поэтому органы государственной власти обладают некоторыми дискреционными полномочиями, позволяющими действовать по усмотрению в зависимости от обстоятельств. Однако существуют сегменты управленческой деятельности, в которых необходимо сузить до минимума возможность свободного усмотрения государственного служащего.

- Сроки принятия решения. Поскольку почти невозможно точно определить срок, в который государственный служащий обязан принять решение в отношении физического или юридического лица, либо срок совершения того или иного админи-

стративного действия, поскольку обычно применяется формула «в течение» или «не позднее». Коррупциогенность повышается с увеличением продолжительности таких сроков или установлением широкого временного диапазона, а также при отсутствии срока.

- Условия (основания) принятия решения. У государственного служащего всегда есть право выбора, как минимум, из двух вариантов решения (положительного или отрицательного). При этом наиболее коррупциогенна ситуация, когда НПА предоставляет несколько возможных вариантов без точного определения условий принятия того или иного решения. В идеале условия выбора того или иного варианта решения должен фиксировать закон, а не НПА органа исполнительной власти.
- Учет параллельных полномочий. Часто в принятии того или иного решения одновременно участвуют несколько государственных органов (совместные решения, согласование решений). Понизить коррупциогенность и «торговлю визами» способно закрепление принципа «одного окна» — когда получать необходимые согласования для вынесения окончательного решения должен ответственный государственный орган, а не заявитель. Повышают коррупциогенность нормы, устанавливающие дублирующие полномочия разных государственных служащих в рамках одного государственного органа или различных государственных органов (например, федерального и регионального уровня), а также ответственность нескольких государственных служащих за одно и то же решение.

Оценка избыточности усмотрения служащего в каждом конкретном случае связана с оценкой эффективности управленческого процесса — необходимо оценивать, действительно ли необходимы все предусмотренные в НПА согласования (визы), не концентрируется ли бесконтрольное принятие решения в одних руках и т.д.

**3. Завышенные требования к лицу, предъявляемые для реализации принадлежащего ему права.** Когда условия (требования), необходимые для реализации субъектом своего права либо исполнения обязанности, обременительны настолько, что превышают уровень разумного, коррупционные отношения становятся почти неизбежными. Другими словами данный фактор, в отличие от иных, прямо способствует коррупции. Он проявляется при реализации разрешительных и регистрационных полномочий. В то же время выявление данного фактора с формальной точки зрения — одна из наиболее трудных задач анализа предпосылок к коррупции и ее самой.

Как правило, обнаружить дефекты в формулировке требований к заявителю можно при анализе оснований для отказа в совершении действия (регистрации), приема документов. Коррупциогенность повышается, если перечень оснований для отказа: а) открытый, то есть не исчерпывающий; б) содержит ссылки к основаниям для отказа, установленные в других нормативных правовых актах, в том числе подзаконного характера; в) содержит «размытые», субъективно-оценочные основания отказа (например, представленные заявителем сведения не соответствуют действительности или представлены не в полном объеме).

В данном случае риск коррупциогенности обусловлен использованием дву-

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

смысленных или не устоявшихся терминов, понятий и формулировок, категорий оценочного характера, неясным, неопределенным содержанием, не используемых российским законодательством, допускающих различные трактовки и пр. Обозначение одних и тех же явлений различными терминами может искажать смысл положений законов и даже Конституции РФ. Все эти недочеты лингвистического характера способны привести к серьезным негативным последствиям, поскольку то или иное положение в силу своей двусмыслинности, неясности и недостаточной определенности может трактоваться двояко, что позволяет чиновнику варьировать свое усмотрение и повышает вероятность произвольного применения нормы. Особенно недопустимы неопределенные нормы, устанавливающие юридическую ответственность.

**4. Отсутствие административных процедур.** Коррупционность понижается, если существует четкий порядок принятия решения (административные процедуры). Таким образом, упорядочить осуществление полномочий государственных органов можно при введении административных процедур нормативно установленных порядка и сроков осуществления действий. Существуют процедуры принятия решений, получения и использования информации, рассмотрения обращений граждан и юридических лиц, контроля и др.

В идеале процедуры должны содержаться в законодательном акте, а не регулироваться на подзаконном уровне. Порядок и сроки (административные процедуры) составляют часть регулирования (процессуальное право), которая не менее принципиальна, чем нормы материального права. Поэтому неоправданно

и их частое изменение. Однако, при отсутствии административных процедур в законе, они могут закрепляться в НПА органа исполнительной власти.

**5. Отсутствие конкурсных (аукционных) процедур.** Осуществление некоторых видов полномочий (в частности, разрешительных) предполагает присутствие нескольких граждан или юридических лиц, претендующих на предоставление конкретного права (приобретения или аренды объекта государственной собственности, права заключения договора на поставку товара для государственных нужд и пр.). Но выбор этого правообладателя не может быть произвольным или пристрастным. Использование специальных процедур, именуемых в гражданском праве «торги» (аукционы и конкурсы), способно снизить вероятность субъективного подхода государственно-го служащего. Таким образом, для преодоления опасных тенденций в государственном управлении рекомендуется применение этого гражданско-правового института.

Как правило, аукционы и конкурсы в государственном управлении предполагаются открытыми (закрытость оправдана в случаях, связанных с государственной тайной), то есть принять в них участие может любое лицо. Их отличают такие признаки как особая процедура подготовки и проведения (заблаговременное извещение о проведении, внесение задатков участниками, специальный порядок проведения), выбор победителя по заранее установленному критерию (максимальная цена, предложение лучших условий), гласность и публикация итогов, коллегиальное решение вопросов — конкурсной комиссией.

**6. Отсутствие специализированных, детализированных запретов и ог-**

граничений для государственных служащих в той или иной области деятельности (управление государственным имуществом, налоговые, таможенные отношения и пр.). Этот фактор близок к такому фактору как широта дискреционных полномочий. Данная близость объясняется тем, что в том и другом случаях не-позволительно оставлять государственного служащего «один на один» с клиентом, никак не регулируя эти взаимоотношения.

Однако в содержательном смысле эти два фактора различны. В данном случае речь идет не столько о жестко определенной административной процедуре, сколько об установлении ряда ограничений и запретов, являющихся нормами материального права. Значит, установление запретов и ограничений — задача закона, а не подзаконного акта. Между тем, для преодоления коррупциогенности необходимо воспроизводить имеющиеся запреты и ограничения (хотя бы путем отсылочной нормы), а также проводить их детализацию в дозволенных законом пределах. Необходим анализ по следующим направлениям:

- наличие каких-либо ограничений и запретов, обуславливающих возможность приобретения государственным служащим права осуществлять от имени государства деятельность, связанную с финансовыми и имущественными отношениями;
- наличие каких-либо ограничений и запрет для государственного служащего при осуществлении возложенных на него полномочий;
- эффективность действующих ограничений и запретов;
- формы реализации подотчетности государственного служащего, кон-

троля за соблюдением запретов и ограничений.

**7. Отсутствие ответственности государственного служащего за правонарушения.** Уголовная и административная ответственность государственного служащего могут устанавливаться только законом. Но в законодательных актах, как правило, отсутствуют нормы об ответственности государственного служащего, либо законодатель ограничивается общей формулой: «несет ответственность в установленном законом порядке». Часто различается ответственность должностного лица и государственного служащего государственного органа. Вот почему необходим анализ, наличествуют ли в данном законодательном акте или в акте, к которому есть отсылка, меры ответственности за служебные нарушения, нарушения специализированных ограничений и запретов. Меры ответственности должны соответствовать выполняемым полномочиям и предъявляемым к служащему запретам и ограничениям.

**8. Отсутствие контроля, в том числе общественного, за государственными органами и государственными служащими.** Этот фактор пока скорее считается общеполитическим недостатком. Он присутствует практически в каждом нормативном правовом акте. В этом смысле наше законодательство в целом можно считать коррупциогенным. Если в НПА, в том числе НПА органа исполнительной власти, имеются нормы, повышающие подконтрольность его деятельности, это существенно снижает коррупциогенность акта. В этой связи необходимо обратить внимание, как конкретизируются в НПА следующие моменты:

- наличие норм, обеспечивающих информационную открытость органов

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

- власти, и уровень конкретности таких норм, если они есть;
- использование информационных технологий для обеспечения гласности в деятельности государственного органа (наличие Интернет-сайта, его регулярное обновление, интерактивные формы обращений граждан и юридических лиц и заполнения форм документов);
- наличие возможности осуществления тех или иных полномочий саморегулируемыми организациями и их ответственности;
- наличие норм об отчетности органа или его должностных лиц перед населением либо перед соответствующими профессиональными и иными сообществами (например, публикация ежегодных отчетов);
- наличие норм о парламентском контроле (постоянном или ситуационном);
- наличие возможностей общественных проверок данного органа, условий и процедуры таких проверок, мер реагирования по результатам проверок.

**9. Коллизии нормативных правовых актов.** Коллизия — столкновение противоположных интересов. В правовом аспекте имеется в виду расхождение, противоречие между различными правовыми актами и судебными решениями. Различаются несколько видов коллизий — коллизии содержательные, темпоральные, пространственные и иерархические. Идеальный путь правильного разрешения коллизии — применение закрепленных в законодательстве коллизионных принципов и норм (например, ст. 76 Конституции РФ является коллизионной нормой). Следовательно, коллизионная норма — это правило выбора приоритетной

нормы. Однако коллизионные нормы устанавливаются законодательством не всегда, а это значит, что ответственность за выбор приоритетной нормы переходит на правоприменителя. Поэтому наличие коллизии в отдельной норме НПА (либо коллизии всего НПА другому акту) позволяет государственному служащему произвольно, по собственному усмотрению выбирать норму, подлежащую применению, что существенно повышает вероятность коррупционных сделок, и потому является коррупционным фактором. В ряде случаев наличие коллизионного регулирования того или иного вопроса позволяет виновному лицу уйти от юридической ответственности, которая строго formalизована. Неправомерное противоречие НПА другому нормативному акту часто может быть пресечено только отменой неправомерной нормы. Однако в период действия этой нормы может быть совершено немалое количество коррупционных сделок.

**10. Чрезмерная свобода ведомственного и локального нормотворчества.** Наличие этого фактора открывает возможность регламентации некоторых важных вопросов подзаконными нормативными актами. В некоторых случаях это оправданно, но важно, чтобы существенные условия регламентирования определялись при этом законом.

Часто речь идет не только о детализации норм закона, разъяснении порядка их применения, но и принятии государственным органом собственных правовых актов (о порядке работы с обращениями граждан и юридических лиц, о проведении конкурса и пр.). Зачастую они противоречат законам Российской Федерации и ее субъектов. Закон, оставляя регулирование отношений органу исполнительной власти, провоцирует его на создание условий, удобных для него само-

го, а не для граждан. Среди таких условий часто присутствуют коррупциогенные нормы.

В свою очередь, НПА органа исполнительной власти может предусматривать (часто по умолчанию) широкие возможности локального нормотворчества (принятие собственных правовых актов государственными и негосударственными организациями — юридическими лицами). Свобода локального нормотворчества может свидетельствовать о невыполнении органом исполнительной власти собственных регулирующих функций, что позволяет организациям принимать свои правовые акты. А коррупциогенные локальные акты провоцируют неправомерные действия.

**11. Принятие НПА органа исполнительной власти «сверх компетенции».** Функционирование органа исполнительной власти по любым направлениям, в том числе и по принятию нормативных правовых актов, основано на компетенции этого органа. Последний не вправе выходить за рамки своей компетенции, которой он наделен в статутном акте (положении, уставе и пр.). Компетенция некоторых органов может устанавливаться непосредственно в законе. Споры о компетенции государственных органов решает Конституционный суд России (между федеральными органами государственной власти, между органами государственной власти страны и органами государственной власти ее субъектов, между высшими государственными органами субъектов федерации). Следует иметь в виду, что разграничение компетенции органов, особенно внутри фе-

дерации, довольно подвижно и постоянно меняется<sup>1</sup>.

Принятие НПА «сверх компетенции» — это подзаконное регулирование вопроса, который должен регулироваться либо на уровне закона, либо подзаконными актами других органов. Если такой НПА содержит коррупциогенные нормы, это позволяет государственному служащему извлекать ренту из реализации тех полномочий, за которые он ответственности не несет, или же предлагать более быстрые «платные» услуги взамен порядка, установленного другим актом.

**12. Заполнение законодательных пробелов при помощи НПА органа исполнительной власти.** Пробелы в законодательном регулировании довольно легко устранить путем принятия подзаконного акта. Этому соблазну органы исполнительной власти часто поддавались в период становления нового российского законодательства. Таким путем сформировалось в свое время и «указное» право Президента РФ, когда подзаконными актами часто вводили новые для России нормы и конструкции. Происходит это и в реформенное время. Так, основные положения Указа Президента РФ от 12 августа 2002 г. № 885 «Об утверждении общих принципов служебного поведения государственных служащих» вошли в текст статьи 18 «Требования к служебному поведению гражданского служащего» ФЗ от 27 июля 2004 г. «О государственной гражданской службе РФ».

Часто этот временный и вынужденный шаг продиктован длительностью законодательного процесса. Имея в виду положительный эффект восполнения

<sup>1</sup> Этот процесс иллюстрируют ФЗ от 6 октября 1999 г. (с многочисленными изменениями) «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и ФЗ от 31 декабря 2005 г. «О внесении изменений в отдельные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий».

## ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА

пробелов законодательства, когда субъекты получают нормы, которыми они могут руководствоваться, нельзя упускать и коррупционный аспект этого явления. Путем подзаконного регулирования устанавливаются новые обязательные правила поведения, которые, в условиях отсутствия закона, фактически становятся единственным и высшим по юридической силе источником регулирования общественных отношений. Причем регулироваться могут даже вопросы, которые должны составлять исключительный предмет закона, а не подзаконного акта. Учитывая презумпцию правильности акта, на основе регулирующего пробела НПА до его отмены может состояться множество коррупционных сделок.

**13. «Навязанная» коррупциогенность.** Подзаконный акт может содержать коррупциогенные нормы в силу того, что закон предоставил широкие возможности ведомственного нормотворчества и таким образом заранее санкционировал все, что будет в НПА, не обозначив критериев и условий подзаконного регулирования. Этот фактор легко обнаружить, отыскав в отраслевом законе «бланкетную» норму, отдающую ряд вопросов на подзаконное регулирование уполномоченному органу исполнительной власти. В итоге путем подзаконного регулирования устанавливаются обязательные правила поведения, которые, в условиях «молчания» закона, фактически становятся единственным и высшим по юридической силе источником регулирования общественных отношений.

Возможна и ситуация, когда НПА органа исполнительной власти принимается на основе коррупциогенного закона, НПА автоматически отображает корруп-

ционные факторы, содержащиеся в законе. На такую ситуацию самому органу исполнительной власти реагировать довольно тяжело, поскольку он «связан» тем же законом. В результате возможные коррупционные сделки будут иметь двойную «степень защиты» — как НПА, так и закон.

**14. Несоблюдение установленной формы НПА органа исполнительной власти.** Несоблюдение формы акта может скрывать под собой коррупционные нарушения, свидетельствующие об «обходе» надлежащих должностных лиц при его издании.

Это может выражаться в таких признаках, как: подписание НПА не руководителем или лицом, исполняющим его обязанности, а другим лицом; наличие подписи (визы) ненадлежащего лица; отсутствие обязательной государственной регистрации НПА; принятие НПА в форме письма или телеграммы; нарушение установленной структуры и реквизитов НПА.

Несоблюдение установленной формы «помогает» реализоваться коррупциогенным нормам, которые имеются в НПА.

**15. Несоблюдение (нарушение) порядка принятия НПА органа исполнительной власти.** Принятие НПА происходит по определенной процедуре, которая предусматривает различные согласования, визы и пр. Нарушения порядка принятия могут выражаться в таких действиях, как: принятие НПА без обязательного согласования (визы) другого ОИВ; принятие НПА без обязательной государственной экологической экспертизы, когда она необходима по закону (ст. 11 ФЗ об экологической экспертизе); принятие НПА без учета мнения профсоюзов в установленных законом случаях (ст. 11 ФЗ о

профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности); издание одностороннего акта вместо совместного; нарушение внутреннего порядка принятия (например, отсутствие визы юридической службы); нарушение сроков принятия НПА и его государственной регистрации; нарушение порядка вступления в силу НПА; принятие НПА структурным подразделением или территориальным органом ФОИВ.

Нарушение порядка принятия НПА коррупциогенно, поскольку может скрывать под собой коррупционный интерес, а содержащиеся в НПА коррупциогенные нормы — стать основой для совершения коррупционных сделок.

**16. Нарушение режима транспарентности правовой информации.** Любые нормативные правовые акты, затрагивающие права, свободы и обязанности человека и гражданина, не могут применяться, если они не опубликованы официально для всеобщего сведения (ч. 3 ст. 15 Конституции РФ). Таким образом, любые НПА должны быть опубликованы в официальном порядке, кроме актов или отдельных их положений, содержащих сведения, составляющие государственную тайну, или сведения конфиденциального характера. Положительным примером повышения информационной открытости на федеральном уровне является Постановление Правительства РФ от 12 февраля 2003 г. №98 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти».

Однако официальная публикация — всего лишь необходимая стадия вступления НПА в законную силу. На органе исполнительной власти лежит еще и обязанность доведения принятого акта до

сведения заинтересованных лиц, особенно актов, касающихся граждан и организаций (размещение на своем Интернет-сайте, оформление тематических стендов, выпуск буклетов и брошюр). Абсолютная норма транспарентного управления — предоставление для ознакомления любого НПА по просьбе заявителя. Например, в случае проведения конкурсов (государственных закупок, приватизации) участник при подаче заявки должен четко знать правила участия в торгах.

Скрытие такой информации может свидетельствовать о наличии «фаворита», заранее известного победителя.

**17. Непринятие нормативного правового акта (бездействие).** Строго говоря, этот фактор невозможно диагностировать при анализе уже принятого нормативного правового акта. Его суть заключается как раз в коррупциогенном отсутствии требуемого НПА. Это проявление коррупциогенности можно обнаружить, анализируя в комплексе весь блок принятых НПА органа исполнительной власти, статутные акты и сложившуюся практику деятельности этого органа. Орган исполнительной власти, в том числе руководствуясь коррупционным интересом, может предпочитать как можно дольше не издавать нормативный акт, чтобы принимать в каждом конкретном случае индивидуальные акты, оставляя за собой право выбора решения. Иными словами, НПА, рассчитанный на неопределенный круг лиц, не принимается намеренно, чтобы не «связывать» свободу действий и неограниченное усмотрение чиновников.

**18. Нарушение баланса интересов.** Выявление данного проявления коррупциогенности требует от эксперта системного подхода к содержанию НПА в

## **ФИНКОНТРОЛЬ И СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА**

целом. Следует принимать во внимание и основные принципы отраслевого регулирования. Так, гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления гражданских прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты (ст.1 ГК РФ). Соответственно при

принятии нормативного правового акта по вопросу гражданского законодательства не должны ущемляться права и законные интересы одной из сторон. Если анализ НПА свидетельствует о том, что в результате его принятия «выигрывает» только одна группа субъектов гражданского права (например, страховые организации, крупный бизнес), сама разработка НПА могла стать следствием давления этой группы, незаконного лоббирования интересов, ущемляющего права других лиц.

# **ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ**

**Игумнов П.В.**

**Формирование Евроазиатской системы  
энергобезопасности как важнейшее условия  
долгосрочного развития энергетики России**

*Рассмотрены особенности формирования Евроазиатской системы энергобезопасности посредством постепенного создания единого энергетического пространства государств региона. Особое внимание уделено нефте- и газодобывающим странам Восточной Сибири и Дальнего Востока и выходу на энергетический и нефтехимический рынки АТР и Тихоокеанского побережья США.*

*Ключевые слова: АТР, газопровод, газ, geopolитика, диверсификация, интеграция, кооперация, нефть, нефтепровод, рынок, ТЭК, энергоносители, энергобезопасность, межгосударственные и региональные союзы.*

**Суюнчев А.М.**

**Финансовая устойчивость предприятий:  
содержание и влияние субъектов  
электроэнергетики**

*Рассматривается финансовая устойчивость предприятий. Особое внимание уделено ее пониманию и влиянию субъектов электроэнергетики на другие рыночные агенты, их платежеспособности и ликвидности. Предлагается ряд рекомендаций по совершенствованию финансовой устойчивости предприятий электроэнергетики, роли государства в данном процессе.*

*Ключевые слова: финансовая устойчивость, электроэнергетика, финансовое состояние, платежеспособность, ликвидность, цены, тарифы на электроэнергетические услуги.*

*Важнейшее условие долгосрочного развития энергетики России — обеспечение ее национальной безопасности. Стратегические цели развития отечественной энергетики — это стабильное удовлетворение растущего спроса промышленности и населения в энергии и топливе; увеличение поступлений в бюджет от экспорта энергоносителей и энерготехнологий, укрепление роли страны на мировом рынке и обеспечение геополитических интересов.*

**Игумнов П.В.**

*Актуальность темы обусловлена переходом страны на новые финансово-экономические отношения, которые в кризисных и посткризисных условиях ведут к усилению роли финансов предприятий и организаций, необходимости их регулирования с целью повышения эффективности, как основного звена экономики, так и всего национального хозяйства. В такой ситуации финансы становятся важной сферой и инструментом модернизации отечественного экономического развития.*

**Суюнчев А.М.**

# **ФОРМИРОВАНИЕ ЕВРОАЗИАТСКОЙ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТИ КАК ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ**

**Игумнов П.В., кандидат технических наук, доцент кафедры  
мировой экономики и коммерции Дальневосточного  
государственного университета путей сообщения**

Важнейшее условие долгосрочного развития энергетики России — обеспечение ее национальной безопасности. Стратегические цели развития отечественной энергетики — это стабильное удовлетворение растущего спроса промышленности и населения в энергии и топливе; увеличение поступлений в бюджет от экспорта энергоносителей и энерготехнологий, укрепление роли страны на мировом рынке и обеспечение геополитических интересов.

Энергетическая сфера Евразии является одной из важнейших в системе мировой энергетической безопасности. Она будет усиливаться в будущем. Возможно

даже формирование евроазиатского рынка, ведущую роль в котором будет играть Россия. Как отмечает Т. Митрова, большинство основных нефте- и газодобывающих стран Востока относится к категории жестко авторитарных государств, и значимая часть этих режимов является нестабильными<sup>1</sup>. Однако отечественному бизнесу придется работать и в таких условиях. В наши дни обеспечение энергетической безопасности стран Азии требует разделения рисков и ответственности между производителями, транзитерами и потребителями энергоресурсов, как в рамках региона, так и в мировом масштабе. При всем различии

<sup>1</sup> См.: Митрова Т. Рецензия на книгу: Энергетические измерения международных отношений и безопасности в Восточной Азии. Под руководством и с предисловием А.В. Торкунова. Научный редактор-составитель А.Д. Воскресенский. М.: МГИМО, 2007.

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ

политических систем азиатских государств, важной задачей региона становится кооперация и интеграция в энергетической сфере и создание единого энергетического пространства.

К числу факторов, способствующих росту российского энергетического экспорта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), можно отнести следующие: в последних редакциях стратегий энергетической безопасности восточно-азиатских стран важное место отводится диверсификации источников углеводородного сырья, а поставки нефти из России рассматриваются как весьма перспективные<sup>1</sup>. Однако, разница уровней экономического развития, различные ценоевые условия, а также огромные расстояния будут основными проблемами развитие этого рынка<sup>2</sup>. Необходимость развития ТЭКа в развивающихся азиатских странах даст толчок к осуществлению крупных азиатских инфраструктурных проектов.

Например, газопровод Россия-Китай — это начальный этап формирования газового рынка континентальной Азии. Обсуждается еще ряд трубопроводных проектов. А нефтепровод ВСТО станет важным фактором нефтяного рынка всего региона АТР, поскольку скажется на ценах, не исключено также появление новой марки российской нефти — VSTO, которая будет качественней Urals и приближенной к Brent.

Многие эксперты отмечают энергетическую природу современной политики большинства государств мира, включая

ведущие страны Востока, поскольку именно эти вопросы являются основой многих текущих политических процессов, вплоть до международных конфликтов — реальных и потенциальных<sup>3</sup>.

Общие направления будущей системы многостороннего энергетического взаимодействия в Восточной Азии уже определяются. Необходим переход на урегулирование существующих в регионе конфликтов через развитие многостороннего энергетического взаимодействия; параллельная проработка вопросов политического и военного сотрудничества для обеспечения безопасности транспортировки энергоносителей.

Пока в основе энергетической стратегии ряда стран региона остается известная концепция опоры на собственные силы и стремление к максимальному самообеспечению. Однако глобализация разрушает эти представления.

На данном этапе Россия демонстрирует желание двигаться в сторону диверсификации маршрутов поставок энергоносителей на европейском и восточном направлении. Но у нашей страны пока отсутствует единая стратегия государства и бизнеса в отношении развития энергетических связей с КНР — крупнейшим государством региона и другими государствами АТР. Как показывает анализ принимаемых решений Правительством РФ и российскими ВИНК, пока в целом нет согласованной (в том числе и переговорной) позиции по отношению к энергетическому сектору Китая, отсутствует должное понимание угроз и перспектив на китайском направлении, что

<sup>1</sup> См.: Белова М.А. Системный анализ сравнительной конкурентоспособности поставок российской нефти на международные рынки. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к. э. н. М., 2006.

<sup>2</sup> См.: Мировой нефтегазовый рынок: инновационные тенденции / Под ред. д. т. н. В.В. Бушуева, д.э.н. Е.А. Телегиной и д.э.н. Ю.К. Шафраника. М.: ИД «Энергия», 2008.

<sup>3</sup> См.: Энергетические измерения международных отношений и безопасности в Восточной Азии. Под руководством и с предисловием А.В. Торкунова. Научный редактор-составитель А.Д. Воскресенский. М.: МГИМО, 2007.

## Формирование Евроазиатской системы энергобезопасности как важнейшее условие долгосрочного развития энергетики России

может приводить к серьезным экономическим и политическим потерям<sup>1</sup>.

В рамках государственной политики необходимо формирование единой для всех российских нефтегазовых компаний системы приоритетов и принципиальных условий при работе с китайскими партнерами, выполнение которых позволит обеспечить национальную безопасность России, ее экономические и геополитические интересы, не допустить вовлечения китайских финансовых ресурсов в передел собственности в стратегических отраслях нашей экономики<sup>2</sup>.

Участие иностранных компаний в российских добывающих проектах уже давно рассматривается государством с точки зрения геополитики, а не только как бизнес.

Поэтому решение о возможности вхождения Китая или Индии в проекты на Сахалине и в Сибири будет связано с развитием партнерства стран в других отраслях, а также в военной и политической областях. Например, вхождение Индии в самый привлекательный из сахалинских проектов «Сахалин-3» мог быть оплачен не только инвестициями.

Присутствие Индии на Сахалине будет зависеть от успешности сотрудничества двух стран в области вооружения и космических технологий. В свою очередь, лишь при условии активной дипломатической и политической поддержки на самом высоком уровне крупнейшие российские энергетические компании смогут превратиться в лидеров на рынке КНР и Индии.

России необходимо более гибко конвертировать имеющиеся в ее распоряже-

нии огромные энергетические ресурсы в реальную geopolитику, определиться и закрепиться как в регионе Востока, так и на мировом энергетическом рынке. Для этого необходимо умело использовать механизмы выстраивания балансов сил, не допускать перекоса в ту или иную сторону, чтобы не вскрыть потенциальные и не обострить уже существующие региональные конфликты<sup>3</sup>. Надо не только грамотно просчитывать развитие событий, но и умело синхронизировать с ними свои внешнеполитические ходы.

В рамках стратегии освоения нефтегазового потенциала Восточной Сибири и Дальнего Востока и выхода на энергетический и нефтехимический рынки АТР и Тихоокеанского побережья США необходима активная координация государством деятельности частных компаний, участвующих в ее реализации. Должна существовать возможность оказания дипломатической поддержки (нефтегазовая дипломатия на самом высоком уровне) участию российских компаний в создании и приобретении, объектов нефтегазообеспечения в странах — потенциальных потребителях российского сырья, продуктов нефтегазопереработки и нефтегазохимии, что позволит регулировать уровень и структуру спроса, обеспечить востребованность экспортных поставок<sup>4</sup>.

Становление регионального энергетического сотрудничества в Евразии способствовало бы формированию новой конфигурации политических и экономических связей в регионе, в которой России принадлежало бы в силу объективных обстоятельств важное место. Ны-

<sup>1</sup> См.: Коржубаев А. Китайская доля. // Нефть России. 2009. № 10. Октябрь.

<sup>2</sup> См.: Там же.

<sup>3</sup> См.: Бросок Гурбангулы Бердымухamedова на Запад // Нефть России. 2010. 12 декабря, [www.oilru.com](http://www.oilru.com)

<sup>4</sup> См.: Данные Аналитического доклада по проблемам освоения месторождений углеводородного сырья и его транспортировки в регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока. 04.09.2007. Источник: Правительство РФ.

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ

нешняя схема снабжения промышленно развитых стран уже устаревает. Возникновение новых направлений энергопотоков в Северо-Восточной Азии (СВА) могло бы выступить в качестве одной из отправных точек формирования новой структуры поставок нефти и газа в глобальном масштабе.

В настоящее время открылась возможность создания действительно глобальной системы сотрудничества на мировых рынках углеводородного сырья и Россия могла бы играть в такой системе роль одного из гарантов надежности поставок. Для создания энергетического сообщества между Россией и странами СВА необходимо: освоение энергоресурсов, создание транспортной инфраструктуры, организация экспорта и импорта и обеспечение стабильности поставок; распространение энергетических технологий и сотрудничество в области нефтепереработки, производства метана, диметилэфира и синтетического топлива; совместное создание энергетических запасов и разработка энергетических технологий<sup>1</sup>.

В настоящее время изучается ряд предложений по поиску форм и методов становления и развития энергетического сотрудничества в Северо-Восточной Азии (в частности, по созданию в СВА Стратегического нефтяного фонда с участием России, Китая, Японии и Южной Кореи)<sup>2</sup>. Тем самым соседи России по СВА создают защитный механизм от ценовых колебаний, неожиданных политических событий на Ближнем Востоке, а а наша страна получает возможность при-

влечения долгосрочных инвестиций в одну из ключевых отраслей экономики. Китай оказывает растущее влияние на экономическую и политическую ситуацию в регионе, выступает инициатором ряда интеграционных объединений субрегионального и общерегионального уровней, является естественным и влиятельным партнером России по вхождению в тихоокеанское экономическое сообщество<sup>3</sup>.

В последние годы Китай превратился в страну, чье значение для формирования международной политики и мировой экономики в XXI столетии невозможно игнорировать. А Россия и так уже потеряла много лет для осуществления энергетического прорыва в АТР. Активное сотрудничество с традиционными и новыми крупными странами — импортерами в нефтегазовой сфере, несомненно, является важнейшим направлением усиления экономических и geopolитических позиций России в Азии. Это способствует диверсификации экспорта, повышения структурной и географической сбалансированности нефтегазового комплекса, обеспечения экономической безопасности страны.

Наша страна заинтересована в диверсификации экспортных поставок за счет создания нового направления экспорта на Восток, на динамичные азиатско-тихоокеанские рынки (Китай, Японию, Ю.Корею и др.). Вместе с тем конкретные мероприятия и реальные шаги в рамках такого сотрудничества должны быть всесторонне обоснованы, экономически и политически оправданы с учетом интересов России. Последняя заинте-

<sup>1</sup> См.: Мировая энергетика: состояние, проблемы, перспективы. Авт. коллектив / Под общ. ред. проф. Бушуева В.В. М.: ИД «Энергия», 2007.

<sup>2</sup> См.: Данные Аналитического доклада по проблемам освоения месторождений углеводородного сырья и его транспортировки в регионах Восточной Сибири и Дальнего Востока. 04.09.2007. Источник: Правительство РФ.

<sup>3</sup> См.: Мировая энергетика: состояние, проблемы, перспективы. Авт. коллектив / Под общ. ред. проф. Бушуева В.В. М.: ИД «Энергия», 2007.

## Формирование Евроазиатской системы энергобезопасности как важнейшее условие долгосрочного развития энергетики России

сована в получении долгосрочных гарантий по закупкам нефти и газа по высоким ценам (с учетом последующего направления использования сырья); полного либо частичного контроля над транзитной и транспортной инфраструктурой на территории стран — новых крупных покупателей российских нефти и газа (Китая, Японии, Кореи и др.); участии в прибылях от реализации нефти и нефтепродуктов, газа, продуктов их глубокой переработки, а также гелия на территории стран — непосредственных реципиентов и третьих стран (Китая, Японии, Кореи, Индии, Малайзии, Филиппинах и др.)<sup>1</sup>.

Долю стран АТР во внешнеторговом обороте России объективно возможно довести до трети и более, чтобы она была сопоставима с долей государств — членов Евросоюза. В среднесрочной перспективе это может быть достигнуто посредством расширения энергетического сотрудничества. Дальневосточный регион России фактически уже участвует в ориентированных на Китай интеграционных процессах. На страны АТР приходится 85% всей внешней торговли отечественного Дальнего Востока, а его экономические отношения с соседями гораздо интенсивнее, чем с европейскими регионами России.

При этом нельзя не замечать потенциальную опасность полной переориентации азиатской части России на региональные экономические отношения и игнорировать опасность зарубежной экспансии (в первую очередь, китайской). Такая возможность обусловлена

недостаточным экономическим и социальным развитием восточной части нашей страны.

Поэтому России и странам центрально-азиатского региона целесообразно увязывать вопросы поставок в Китай нефтегазового сырья с объемами поставок продуктов глубокой переработки углеводородов с совместных российско-китайских предприятий, расположенных на территории России и Центральной Азии.

России важно вообще увязывать вопросы сотрудничества с Китаем в нефтегазовых отраслях с продвижением иных экономических проектов, а также с вопросами взаимовыгодного сотрудничества в политической и военной сферах<sup>2</sup>.

Отметим также важность согласования энергетической политики государств Азии в рамках экономических и энергетических объединений и союзов, а именно: АТЭС, АСЕАН, ШОС, ЕвразЭС. От позиций и отношений между США, Россией и Китаем в Восточной и Центральной Азии по кардинальным вопросам международных отношений, в конечном счете, зависит как структура нового миропорядка и глобальная безопасность, так и региональная безопасность в Восточной Азии<sup>3</sup>.

Как мы уже отмечали, большое значение для укрепления мировой системы энергетической безопасности приобретает, созданная в 2001 году «Шанхайская организация сотрудничества» (ее прообразом был механизм «Шанхайской пятерки»)<sup>4</sup>. Перспективным направлением

<sup>1</sup> См.: Коржубаев А. Обеспечение национальных интересов России при взаимодействии с Китаем в нефтегазовой сфере // Бурение и нефть. 2009. № 11. Ноябрь.

<sup>2</sup> См.: Парамонов В. Энергетический клуб ШОС и потенциал Ирана: проблемы и рекомендации. 18.01.2010. <http://www.easttime.ru/reganalitic/2/230.html>. При подготовке статьи использовались наработки, сделанные совместно с А. Строковым и О. Столповским.

<sup>3</sup> См.: Энергетические измерения международных отношений и безопасности в Восточной Азии. Под руководством и с предисловием А. В. Торкунова. Научный редактор-составитель А. Д. Воскресенский. М.: МГИМО, 2007.

<sup>4</sup> Членами организации являются Россия, Китай, Казахстан, Таджикистан, Киргизия и Узбекистан. Наблюдатели ШОС — Иран, Индия, Пакистан, Монголия.

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ

деятельности организации может стать создание Энергетического клуба в рамках ШОС. Создание энергетического союза или единого энергетического пространства будет отвечать интересам всех стран-участниц.

Создание Шанхайской организации сотрудничества было направлено, как считают многие аналитики, именно на противостояние экономическому влиянию США в регионе бывшего советского блока. Страны-участницы ШОС смогут в ближайшем будущем составить конкуренцию наиболее влиятельным международным организациям экономического сотрудничества, которым покровительствуют США. Но пока в основу участия некоторых стран-членов объединений заложены принципы выгоды национальных компаний, а не принципы долгосрочной стабильности всех стран-членов группировки. Энергетическое взаимодействие в ШОС пока останется на малоэффективном уровне, подчинено краткосрочным, коммерческим целям и обслуживает в основном поставку сырьевых ресурсов в Китай<sup>1</sup>. Задача формирования Энергетического клуба ШОС — повышение эффективности сотрудничества в отраслях ТЭК. Она должна решаться в комплексе с общими постановками в рамках ШОС в сфере межгосударственных отношений, в том числе по формированию системы региональной безопасности и общего экономического сотрудничества.

Некоторые зарубежные эксперты считают, что ШОС является российско-китайским альянсом, направленным против США. При этом, посредством ШОС,

Россия и КНР стремятся установить совместный контроль над Центральной Азией, но препятствуют вхождению Японии в ШОС, поскольку Япония также желает установить влияние в Центральной Азии и Юго-Восточной Азии (ЮВА)<sup>2</sup>. Однако отметим, что организация открыта для новых членов, а у России и Китая также есть противоречия и конкуренция, чтобы «дружить против» кого-то еще.

В последние годы сотрудничество в топливно-энергетической сфере между государствами-членами ШОС подкреплено конкретными проектами. Постепенно определяются ориентиры в дальнейшей работе, главным из которых становится объединение усилий этих стран в целях обеспечения энергетической безопасности, создания надежной и эффективной системы энергоснабжения<sup>3</sup>.

Важными факторами обеспечения евроазиатской региональной системы энергетической безопасности становится справедливое разделение рисков и ответственности между производителями, транзитерами и потребителями энергоресурсов. Кооперация в энергетической сфере России и стран азиатского региона будет способствовать созданию евроазиатской экономической интеграции. Постепенное формирование единого энергетического пространства государств евразиатского региона повысит взаимообеспечение энергоносителями стран этого субрегиона и, соответственно, их энергобезопасность.

Концепция единого энергетического пространства, безусловно, потребует разработки единой энергетической стра-

<sup>1</sup> См.: Парамонов В. Энергетический клуб ШОС и потенциал Ирана: проблемы и рекомендации. 18.01.2010. <http://www.eastime.ru/reganalitic/2/230.html>. При подготовке статьи использовались наработки, сделанные совместно с А. Строковым и О. Столповским.

<sup>2</sup> См.: Ивашица Акихиро. Геополитика в Центральной Азии: взгляд из Японии (ШОС: три заблуждения и участие Японии) // ИСАП. 16.07.2007.

<sup>3</sup> См.: Шумилин А.И. Энергетическая стратегия России и США на Ближнем Востоке и Центральной Азии. М.: Международные отношения, 2008.

## **Формирование Евроазиатской системы энергобезопасности как важнейшее условие долгосрочного развития энергетики России**

тегии в регионе, общей платформы и принципов взаимодействия в рамках нефтяного и газового рынков, совместной разработке энергосберегающих технологий. Такое сотрудничество будет нуждаться и в политических решениях по таким вопросам, как либерализация цен, унификация тарифов на транспортировку энергоносителей, разработка единой налоговой базы, устранение конкуренции на уровне поставщиков. Единое энергетическое пространство потребует создания и развития объединенной транспортной инфраструктуры, которая в регионе почти отсутствует или требует значительных инвестиций для модернизации<sup>1</sup>. Представляется, что российские транспортные проекты ВСТО или проекты поставки газа в Китай и АТР служат делу укрепления энергобезопасности в регионе.

Развитие «восточного вектора» энергетической политики России, несомненно, укрепит энергобезопасность страны и региона. От абсолютного доминирования

экспорта в европейском направлении России давно пора уходить. Диверсификация направлений экспорта энергоносителей и энерготехнологий (атомных, добывающих и т.д.) дает возможность варьировать уровнями потоков в восточном и западном направлении при изменении конъюнктуры рынка, в зависимости от транзитных проблем, а также политических и экономических предпочтений. Внешне энергетическая компонента российской энергетики будет, образно говоря, стоять уже не на одной, а на двух ногах, что гораздо устойчивей. Развитие «восточного вектора» дает также толчок развитию восточных регионов страны, созданию там объектов глубокой переработки энергоносителей, повышению социально-экономического уровня жизни населения Восточной Сибири и Дальнего Востока. Наконец, укрепление восточных энергопотоков России усилит глобальные позиции страны в мировой энергетике и экономике.

<sup>1</sup> См.: Мировая энергетика: состояние, проблемы, перспективы. Авт. коллектив / Под общ. ред. проф. Бушуева В.В. М.: ИД «Энергия», 2007.

# **ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОДЕРЖАНИЕ И ВЛИЯНИЕ СУБЪЕКТОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ**

**Суончев А.М., специалист отдела организации проверок  
в сфере ТЭК контрольно-ревизионного  
управления Федеральной службы по тарифам РФ**

Актуальность темы обусловлена переходом страны на новые финансово-экономические отношения, которые в кризисных и посткризисных условиях ведут к усилению роли финансовых предприятий и организаций, необходимости их регулирования с целью повышения эффективности, как основного звена экономики, так и всего национального хозяйства. В такой ситуации финансы становятся важной сферой и инструментом модернизации отечественного экономического развития.

Большое значение имеет определение финансовой устойчивости предприятий на современном этапе; критериев и системы показателей, ее измеряющих; факторов, на нее влияющих, в том числе факторов, дестабилизирующих экономику в целом и искажающих оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования. На это большое влияние оказывали и продолжают оказывать естественные монополии, особенно системы электроэнергетики. В конечном счете, финансовая устойчивость последних оказывает существенное влияние на финансовую устойчи-

вость других субъектов экономики, особенно реального сектора.

В данной связи рассмотрим прежде всего «финансовую устойчивость хозяйствующих субъектов» как социально-экономическое явление, ее содержание, критерии и систему показателей, а также совокупность внешних и внутренних факторов ее соответственно характеризующих и определяющих. В частности, подчеркнем, что оценка финансовой устойчивости субъекта экономики и ее границ относится к числу наиболее важных финансово-экономических проблем.

Обобщая различные мнения, имеющиеся в литературе, считаем, что финансовая устойчивость субъекта экономики характеризуется его финансовой независимостью, а также определенной степенью обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка его необоротных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах соответствующего норматива.

«Финансовая устойчивость» вообще может быть определена как синтетиче-

## Финансовая устойчивость предприятий: содержание и влияние субъектов электроэнергетики

ская категория, отражающая ликвидность активов, платежеспособность, деловую активность и другие моменты финансово-хозяйственной деятельности субъекта рыночных отношений.

При этом финансовая устойчивость в научной экономической литературе рассматривается как составная часть общей устойчивости хозяйствующего субъекта. Такое их соотношение показывает обеспеченность последнего финансовыми ресурсами.

Более того, полагаем, что у каждого партнера должен быть свой критерий экономической выгоды. Поэтому показатели финансового состояния призваны позволять делать выводы с точки зрения своих интересов. Вот почему одним из важнейших условий устойчивого финансового положения являются налаженные деловые отношения с партнерами. С другой стороны, от уровня финансовой устойчивости предприятия зависит степень его экономической привлекательности для акционеров, поставщиков, потребителей, банков и других юридических и физических лиц, то есть экономических партнеров, имеющих возможность выбора<sup>1</sup>.

В целом, представляется, что содержание финансовой устойчивости и финансового состояния отражают финансовую независимость, степень обеспеченности собственным капиталом и кредитами банка необоротных активов, производственных запасов и затрат, денежных средств и дебиторской задолженности в пределах соответствующего норматива. Финансовая устойчивость отражает ликвидность активов, платежеспособность, деловую активность и другие моменты

финансово-хозяйственной деятельности субъекта рыночных отношений. Она зависит от внутренней и внешней среды.

Традиционные методы финансовой устойчивости базируются на довольно большом количестве показателей, производных от структуры активов и пассивов баланса. Она выражается целым рядом показателей, разносторонне оценивающих структуру баланса: соотношение заемных и собственных средств, долей собственных средств в капитале, долей имущества, составляющего производственный потенциал хозяйствующего субъекта, в общей стоимости активов и т.д. Важными показателями финансового состояния выступают: балансовая прибыль; рентабельность активов; рентабельность производства и реализации продукции и услуг; современная и полная уплата налогов, а также: доходность капитала; коэффициент выплаты дивидендов и др.

Платежеспособность предприятия характеризуется, как известно, рядом коэффициентов, а именно: коэффициентом ликвидности; промежуточным коэффициентом покрытия; общим коэффициентом покрытия или коэффициентом текущей ликвидности.

Попытаемся положения о критериях платежеспособности подтвердить с помощью ряда структур промышленности, связанных с электроэнергетикой. На гипотетических предприятиях занято примерно одинаковое число работников, хотя объемные показатели все же разные, а показатели ликвидности отражают состояние их платежеспособности в динамике в сопоставлении с нормативными значениями. Если темпы накопления те-

<sup>1</sup> Для банков, выдающих кредит, важна платежеспособность предприятия, то есть его возможность вернуть в намеченные сроки заемные средства. Для партнеров по договорным отношениям «критерием надежности» выступает финансовая устойчивость или еще важнее, возможность своевременного расчета по долгам. Налоговыми органами финансовое состояние предприятия характеризуется такими показателями как: балансовая прибыль; рентабельность активов; рентабельность производства и реализации продукции и услуг; своевременная и полная уплата налогов. В последнюю очередь рассматриваются показатели, необходимые для акционеров, участников-учредителей, а также доходность капитала, объем прибыли, коэффициент выплаты дивидендов.

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ

кущих обязательств выше, чем текущих активов, то коэффициент покрытия снижается. Такое положение сопровождается негативными последствиями. Достаточно сказать, что если коэффициент покрытия в 2009 г. ОАО «Дмитровский электроаппаратный завод» (ДЭАЗ) составлял 3,23, а само общество имело возможность реализовать текущих активов на 31% их балансовой стоимости для покрытия текущих обязательств ( $1:3,23 = 0,31$ , или 31,0%), то в 2010 г. он составил лишь 2,83 и предприятию их понадобилось уже 35,33% для погашения краткосрочных обязательств (табл. 1).

Другие методические разработки по поводу анализа финансового состояния организаций рекомендуют применять иные показатели для характеристики платежеспособности и финансовой устойчивости<sup>1</sup>.

Расчет названных в рекомендациях показателей проведем на примере ОАО «ДЭАЗ» (табл. 2).

Как видим, общая платежеспособность ОАО «ДЭАЗ» за последние годы повысилась: в 2009 году для погашения обязательств предприятию было достаточно чуть более двух месяцев, а в 2010 г. для этих целей понадобилось меньше месяца. При сохранении среднемесячной выручки 2010 г. названное общество на начало 2009 г. могло рассчитаться с банками и персоналом за одну неделю, с прочими организациями — за три недели, с бюджетом — за 10 дней, не осуществляя при этом текущих расходов, а направляя всю выручку на расчеты с кредиторами.

Деятельность предприятия характеризуется положительно, так как рост его собственного капитала: в 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличился на 13%, в 2010 г. — еще на 38%. Удельный вес собственного капитала в оборотных средствах данного предприятия к началу 2011 г.

достиг 64,5%. Это на 14% больше, чем в начале 2008 г., но на 5,2% меньше, чем в конце 2009 г.

Подобным образом можно рассчитать показатели платежеспособности и по иным предприятиям. При этом показатели, которые раскрывают возможности роста собственных средств предприятия и, следовательно, возможности увеличения их реинвестирования в производство зависят от: пропорции прибыли и выручки от реализации продукции (услуг); скорости оборота собственных средств; соотношения собственных и заемных средств, его оптимизации; повышения удельного веса прибыли, направляемой на развитие производства.

Понятно, что электроэнергетика является базовой отраслью России. На долю ТЭКа приходится около 30% объема промышленного производства, 32% доходов консолидированного и 54% федерального бюджета, 54% экспорта, около 45% валютных поступлений.

Анализ реальной действительности показывает, что в электроэнергетике сформировались две тенденции ее либерализации. С одной стороны, разгосударствление электроэнергетического комплекса, а с другой, — торможение этого процесса по примеру подхода, начавшегося в странах Запада. Причем в России отсутствовали единая методология регулирования и единый подход к решению вопросов разгосударствления электроэнергетического комплекса.

Сформированные в ходе реформирования электроэнергетики, оптовые генерирующие компании (ОГК), имеют различные стартовые условия при выходе на конкурентный рынок, поскольку принцип их формирования оставлял нерешенным вопрос, как будут конкурировать энергетические компании, различающиеся по уровню издержек и, соответственно

<sup>1</sup> См.: Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций. Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству № 16 от 23 января 2001 г.

**Финансовая устойчивость предприятий:  
содержание и влияние субъектов электроэнергетики**

Таблица 1

**Показатели ликвидности отдельных промышленных предприятий  
за 2009–2010 гг.**

Предприятия	Коэффициент срочной ликвидности $\geq 1$			Коэффициент при мобилизации средств $\geq 0,5\text{--}0,7$			Общий коэффициент покрытия $\geq 1\text{--}2$			
	2009 г.	2010 г.	отклонение от 2008 г. (+, -)	2009 г.	2010 г.	отклонение от 2008 г. (+, -)	2009 г.	2010 г.	отклонение от 2008 г. (+, -)	
1. ОАО «ВЗПТ»	0,66	0,63	-0,03	-0,37	0,87	0,84	-0,03	0,24	1,52	1,48
2. ОАО «ДЭАЗ»	0,82	0,74	-0,08	-0,26	2,41	2,02	-0,39	1,32	3,23	2,83
3. ОАО «ПАЭ»	0,44	0,46	+0,02	-0,54	0,65	0,68	+0,03	-0,02	1,09	1,12
									+0,03	-0,88

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ

Таблица 2

Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости  
ОАО «ДЭАЗ» за 2008–2010 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)	
	2008	2009	2010	2009 г. от 2006 г.	2010 г. от 2009 г.
1. Степень платежеспособности	2,17	1,05	1,3	-1,12	+0,25
2. Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам	1,13		0,21	-1,13	+0,21
3. Коэффициент задолженности других организациям	0,75	0,68	0,61	-0,07	0,07
4. Коэффициент задолженности фискальной системе	0,12	0,24	0,29	+0,12	+0,05
5. Коэффициент внутреннего долга	0,17	0,14	0,18	-0,03	+0,04
6. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	2,17	1,05	1,29	-1,12	+0,24
7. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	2,02	3,31	2,83	+1,29	-0,48
8. Собственный капитал в обороте	1474247	166341	229259	+18914	62918
9. Доля собственного капитала в оборотных средствах	0,505	0,697	0,645	+0,192	-0,052
10. Коэффициент автономии	0,78	0,881	0,832	+0,101	-0,049

но, по уровню себестоимости продукции. Предложенная система реформирования оставляет неопределенность и в перспективах развития электростанций, производящих одновременно электрическую и тепловую энергию, от которых напрямую зависит жизнеобеспечение городов, поскольку многие из подобных станций не способны конкурировать с более крупными генерирующими компаниями.

Деятельность энергетических компаний требует большей информационной прозрачности и, соответственно, достоверности размеров и направлений расходования средств.

Видимо поэтому об этом говорилось на совещании, проведенном В.В. Путиным в конце 2011 г. в Хакасии. На нем, в частности, констатировалось, что в стране в отме-

ченном смысле царит беспредел, которого наше общество пока еще не знало и который требует со стороны властей немедленного наведения порядка.

Государство не может и не должно устраниться от участия в экономических процессах. Рыночный характер экономики в целом и электроэнергетики, в частности, не только не исключает, а прямо подразумевает необходимость государственного присутствия, которое выступает в качестве координатора, устанавливающего баланс интересов общества и личности, производителя и потребителя, собственника и пользователя, работодателя и работника. Государственное регулирование дополняет, корректирует чисто рыночный механизм.

## Финансовая устойчивость предприятий: содержание и влияние субъектов электроэнергетики

Так, для модернизации энергомашиностроения до 2015 г. потребуется 900 млрд. руб., а то и больше. Ясно, что для новых масштабных проектов все ресурсы — интеллектуальные, кадровые, технологические и финансовые — полезно сосредоточить в одних руках. Собственно такая стратегия и была принята: главным координатором в энергетическом машиностроении считается соответствующее министерство. При этом для максимальной эффективности работы отрасли нужно объединить усилия государства и бизнеса, привлечь иностранных инвесторов.

Суммарная потребность электроэнергетики в инвестициях на вторую половину нулевых годов составляла примерно 2,4 трлн. руб., из них около 2 трлн. руб. на инвестиционную программу приемников холдинга РАО «ЕЭС России» (табл. 3).

Инвестиционный сценарий предполагал использование всех источников инвестиций. Государство призвано осуществлять инвестиции в инфраструктуру и системообразующие генерирующее мощно-

сти, которые остаются под контролем государства (АЭС и ГЭС), а частные инвесторы — в развитие тепловых генерирующих мощностей (табл. 4).

Одним из основных источников инвестиций в отрасль являются заемные средства. Для повышения эффективности их привлечения потребуется внедрение долгосрочной тарифной политики с установлением экономически обоснованной нормы возврата на инвестированный капитал, постепенная либерализация оптового рынка электроэнергии, система регулируемых долгосрочных договоров, постепенное сокращение объемов электрической энергии, реализуемых по регулируемым ценам, увеличение объема конкурентного оптового рынка.

В наше время, как известно, установлено, что «владельцы генерирующих объектов, введенных в эксплуатацию после 2006 г., имеют право продавать электроэнергию по свободным ценам».

В таких условиях динамика тарифов естественных монополий становится од-

**Таблица 3**  
**Программные инвестиции бывшего РАО «ЕЭС Россия», млн. руб.**

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Всего
Всего ОАО «РАО «ЕЭС России»	196569	393855	448117	466248	474810	1979598
В том числе:						
ТЭС	65664	113447	134172	159070	153801	626154
ГЭС	28952	60303	73299	70427	98543	331524
Сети	99902	214749	235503	230347	215965	996466
ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС»	2051	5356	5142	6404	6500	25453
ФГУП «Концерн «Росэнергоатом»	7700	44664	88410	125770	140010	406554
Независимые АО-энерго	15537	14814	16113	17215	18288	81967

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ

Таблица 4

Перечень вводов мощностей по РАО «ЕЭС России» в 2006–2010 гг., МВт

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Всего
Гидроэлектростанции	68	698	483	1472	2120	4841
Тепловые электростанции, в том числе	1193	1246	2696	3409	7573	16117
Новое строительство	1016	1026	2217	2392	7097	13748
Техническое перевооружение	177	220	479	1017	476	2369
Итого	1261	1944	3179	4881	9693	20 958

ним из ключевых факторов формирования внутренней экономической конъюнктуры. Следовательно, многоаспектный характер влияния цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий вынуждает определять такую траекторию изменения тарифов, которая учитывала бы финансовое положение и инвестиционные процессы различных отраслей экономики, повышение их эффективности, а также необходимость проведения широкомасштабных мероприятий по повышению конкурентоспособности национального хозяйства.

Определение компромиссной траектории изменения цен (тарифов) естественных монополий имеет определенные особенности в каждой из рассматриваемых отраслей: электроэнергетике, газовой отрасли и на железнодорожном транспорте. В каждой отрасли существует разветвленная система тарифов, которая может сочетать оптовые и розничные тарифы, региональные тарифы, тарифы по группам потребителей. Расчет объема выручки требует исчисления среднего тарифа.

Оценивая неудовлетворенный спрос на присоединение потребителей, как минимум, в 10 тыс. МВт, можно прогнозировать, что сохранение существующих тенденций приведет в среднесрочной пер-

спективе к ежегодному недопотреблению порядка 50 млрд. кВтч электрической энергии.

В таком случае, потеря 50 млрд. кВтч электропотребления означает ежегодную потерю порядка 1,5 трлн. руб. ВВП, что составляет около 5% ВВП страны. При этом речь идет о прямых потерях, то есть недополучении продукции или услуг, которые бизнес готов произвести. Помимо этого, из-за отсутствия инвестиционного процесса в электроэнергетике теряется еще и тот прирост ВВП, который мог бы возникнуть в силу инвестиционного спроса на продукцию проектных, строительных, монтажных и машиностроительных предприятий.

Отметим при этом, что в бывшем РАО «ЕЭС-Россия» в свое время были объединены: генерирующие, транспортирующие, обслуживающие и другие структуры<sup>1</sup>. Теперь вместо ликвидированного РАО «ЕЭС России» функционируют государственные компании, а также и компании.

Учитывая мировой опыт, ясно, что свободный рынок электроэнергии ведет к росту цен на электроэнергию, создает возможности манипулирования в ущерб интересам потребителей. В его условиях развиваются концентрация и специали-

## Финансовая устойчивость предприятий: содержание и влияние субъектов электроэнергетики

зация капитала. Появляются более крупные компании, способные оказывать множество всевозможных услуг, начиная с начальной стадии подачи электроэнергии до оказания различных сервисных услуг. Если же на рынке функционирует большое число независимых покупателей и продавцов, а также возможность свободного входа на рынок и выхода с него, то это означает, что такой рынок вполне конкурентен. К сожалению, для рынка электроэнергии такая ситуация не всегда характерна, так как продавцы не могут его свободно покинуть. Покупатели также не могут свободно войти на него (купить необходимый объем электроэнергии) или покинуть данный сектор рынка. Поэтому речь идет не о конкурентном секторе рынка, а о некой его квазиформе.

Создание двух секторов оптового рынка электроэнергии — конкурентного и регулируемого — и соответственно двух систем цен: свободных и регулируемых — принципиально ошибочный, как представляется, путь. Ни в одной стране мира не существует одновременно конкурентного и регулируемого оптовых рынков электроэнергии!

Отечественные потребители не должны получать электроэнергию по разным ценам, находясь в одинаковых условиях электропотребления. Это противоречит не только Гражданскому кодексу РФ, но и Конституции России. Более того, при отсутствии регулирования этих процессов, все генерирующие компании имеют возможность: завышать свои затраты (теория «молчаливого говора», в результате функция предложения будет исказена)<sup>1</sup>; создавать дефицит мощно-

стей с высокими ценами на электроэнергию и получать сверхприбыль<sup>2</sup>.

Расчленение РАО «ЕЭС России» и АО-энерго на множество независимых компаний фактически привело к потере надежности энергоснабжения регионов. Оно означает утрату потенциального совокупного эффекта оптимизации развития электростанций и электрических сетей и возрастание при этом на 5–7% суммарных затрат. Более того, декабрьское (2011 г.) совещание в Хакасии с участием Председателя Правительства РФ В. В. Путина подтвердило витающее в среде специалистов сомнение, сохранит ли в дальнейшем электроэнергетика страны ту надежность, которая была присуща ЕЭС России при наличии государственного контроля.

Если же рассматривать энергосистему в целом, то: а) саму энергетическую систему в обществе и процессе воспроизводства можно охарактеризовать как кровеносную систему экономического организма; б) электрическая и тепловая энергия циркулирует между субъектами экономики и завершается циркуляцией расчетно-платежных средств; в) если в социально-экономических системах при нехватке энергетических средств происходит своеобразная «анемия» — либо государство прибегает к другим формам энергетики и вливает денежные средства в эту отрасль, либо переходит к потреблению энергии в других государствах или в иных формах; г) в открытых энергосистемах, рассматривая их как форму сообщающихся сосудов, можно наблюдать, что при нехватке национальных энергетических ресурсов в одном регионе, они

<sup>1</sup> В Англии, например, еще в 2001 г. был отменен действовавший с 1990 г. спотовый конкурентный рынок, так как электростанции, превышая затраты, получали прибыль в 2 раза выше, чем декларировали.

<sup>2</sup> Речь идет об опыте Калифорнии, Новой Зеландии, Бразилии, Норвегии в 2002 г. Но такой «рыночный сигнал» может привести затем к неоправданному буму инвестиций в электроэнергетику и появлению на рынке избыточных мощностей новых производителей электроэнергии. Так, в 90-е годы в Аргентине при необоснованно высоких ценах на электроэнергию было введено 5 млн. квт. лишних мощностей.

## ЭНЕРГОБЕЗОПАСНОСТЬ

перетекают в дефицитную среду по завышенным ценам из других регионов. Следовательно, в России вполне могут возникнуть ситуации, когда энергоресурсы будут резко дорожать. Поэтому перемены в связи с реформированием РАО, могут вывести отечественную экономику из некоторого равновесия.

Исследование показывает, что доля ТЭК в объеме ВВП составляет примерно 30%. Это означает, что на каждый рубль его продукции в России производится 3,33 руб. ВВП. При увеличении цены продукции ТЭК на 10%, объем ВВП с учетом коэффициента мультипликации вырастит на 33,3%. Аналогично, повышение цены продукции ТЭКа вызовет рост себестоимости продукции реального сектора экономики на 33,3%. Соответственно, цена продукции увеличится, как минимум, на эту же цифру. Но Правительство РФ не должно допустить того, чтобы цена продукции реального сектора дополнительно возросла еще на 33,3%. Значит, максимальный рост можно ожидать на уровне 10%. Реальному сектору производства на разницу (33,3–10) нужно снижать себестоимость продукции или же прибыль, а также уплачиваемые налоги. Снижение сбора последних не должно допустить государство. Поэтому важно снижать долю заработной платы промышленно-производственного персонала или долю прибыли. А это означает прямое снижение платежеспособного спроса на отечественную продукцию или инвестиционных возможностей.

Конечно, можно говорить о снижении энергоемкости. Но этого в ближайшее время достичь невозможно. Известно, что производство полностью не загружено. Постоянные затраты производства очень высокие, они мало зависят от объемов производства: тепло в зданиях и сооружениях, очистные сооружения, готовность доменной печи и др. Таких условий

в реальном секторе производства великое множество.

Следовательно, увеличение цены (тарифов) электроэнергии на 10% вызовет снижение прибыли и рентабельности реального сектора экономики и ухудшает финансовое положение и финансовую устойчивость субъектов экономики. Расчеты показывают, что снижаются: общая степень платежеспособности; степень платежеспособности по текущим обязательствам; коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами; собственный капитал в обороте; доля собственного капитала в оборотных средствах; коэффициент автономии. В то же время повышаются: коэффициент задолженности по кредитам банков и займам; коэффициент задолженности другим организациям; коэффициент задолженности фискальной системе; коэффициент внутреннего долга.

В любом случае государство призвано учитывать интересы различных субъектов и при анализе экономических процессов рассматривать их в комплексной взаимосвязи. Понятно, что если энергетикам дать какие-то привилегии, а другим субъектам — потребителям электроэнергии — нет, то в процессе вмешательства государства в этот процесс нарушается баланс сил и пропорции развития отраслей и субъектов экономики. Это может привести к экономическим перекосам и к кризису. Отсюда вывод о том, что государство призвано определять скалярную линию воздействия на экономику.

В конечном счете, промышленные предприятия, торговые предприятия, естественные монополии, включая энергетиков, призваны работать на удовлетворение спроса и предложения. Только в этом случае можно рассматривать синергический эффект от воздействия на экономические процессы со стороны всех хозяйствующих субъектов.

# **ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ**

**Герасимов А.В.**,

Взаимосвязь уровня инновационной активности и конкурентоспособности региональной экономики

Раскрывается проблема конкурентоспособности национальной экономики. Рассматриваются основные причины, сдерживающие инновационное развитие национального хозяйства, и предлагаются направления повышения экономических, социальных и финансовых результатов инновационного развития региональной экономики в долгосрочном периоде.

Ключевые слова: инновации, развитие, инновационная деятельность, регион, экономика, инновационная политика, модернизация.

**Макаров А.Н.**

Финансовые ресурсы населения как потенциальный источник инвестирования инновационного импортозамещения

Раскрывается проблема недостаточности финансовых ресурсов для развития внутреннего производства в границах инновационного импортозамещения. Обосновывается ее решение, в частности, на основе использования финансовых ресурсов населения. Обосновывается, что их привлечение в экономику в качестве инвестиций зависит, в первую очередь, от активности институтов, аккумулирующих эти сбережения. Поэтому высказываются рекомендации по повышению интереса домашних хозяйств к вложению неработающих денег на банковские депозитные вклады.

Ключевые слова: финансовые ресурсы населения; депозитные вклады в банковскую систему государства; импортозамещающий региональный банк.

**Алиев Д.Ф., Колбачев Е.Б., Шматков В.В.**

Технологические платформы и кластеризация производственных систем

Рассмотрены организационные условия создания и развития национальных технологических платформ. Обосновано, что весьма эффективным организационным решением в этой области является создание базовых инновационно-промышленных кластеров. Предложены некоторые подходы к их формированию.

Ключевые слова: технологические платформы, кластеры, кластеризация, экономическая интеграция, социальные результаты, производственные системы.

**Косенко М.В.**

Использование корреляционного анализа при формировании/изменении фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни

Представлены теоретическая основа корреляционного анализа инвестиций страховых компаний, подход, раскрывающий практическое использование корреляции для формирования и оптимизации фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний, занимающихся страхованием иным, чем страхование жизни, алгоритм, формулы расчета, а также вывод об универсальности применяемого подхода.

Ключевые слова: корреляционный анализ, страхование, матрица корреляций, мультиколлинеарность, ложная корреляция, инвестирование, акции, сберлирование, прогнозирование.

*Особенность современного периода заключается и в том, что наиболее важные приоритеты научно-технического развития все более связываются не с грандиозными, дорогостоящими проектами прорывного, демонстрационного характера, а с долгосрочной, кропотливой работой по укреплению всех звеньев национальных инновационных систем.*

*Перспективы повышения конкурентоспособности России, обеспечения высоких темпов роста ВВП и уровня жизни в большой степени зависят от скорости перехода экономики на инновационный путь развития.*

**Герасимов А.В.**

*Основной проблемой реализации импортозамещающих стратегий, как свидетельствует зарубежный опыт, является недостаточность финансовых ресурсов для развития внутреннего производства. Опыт абсолютного большинства стран, за исключением государств с офшорным режимом, показывает, что иностранные инвестиции, даже с учетом их существенного роста, недостаточны для удовлетворения инвестиционных потребностей страны в полном объеме. По мнению отечественных экономистов, решить данную проблему возможно только за счет преимущественного использования внутренних инвестиционных источников.*

**Макаров А.Н.**

*Перевод российской экономики на инновационную модель развития требует четкого определения целей и формирования траектории, обеспечивающей их достижение. Формирование траектории развития в этом случае сводится к выбору совокупности оптимальных организационно-технических решений, обеспечивающих синергетический эффект их осуществления. Множество возможных решений (носящие, в целом, хаосогенный характер) в этом случае необходимо для формирования подмножества альтернативных вариантов траекторий развития производственных систем предприятия, из которых лишь какая-то одна — в результате конкуренции с другими вариантами — становится доминирующей. Такой отбор организационно-технических решений является конкретным воплощением рационального выбора хозяйствующего субъекта, осуществляемого при определенных предпочтениях и в специфических условиях.*

**Алиев Д.Ф., Колбачев Е.Б., Шматков В.В.**

*Использование корреляционного анализа является важным этапом для достижения целей портфельного инвестирования страховыми компаниями, в том числе занимающимися страхованием иным, чем страхование жизни. Главными целями инвестирования выступают максимизация доходности при одновременной минимизации рисков (возвратности) и поддержании необходимого уровня ликвидности, что закреплено в приказах Минфина РФ №100н от 05.08.2005 г. «Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов» и №149н от 16.12.2005 г. «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика».*

**Косенко М.В.**

# **ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Герасимов А.В., докторант института проблем региональной  
экономики РАН, кандидат экономических наук**

Облик экономики постиндустриального общества имеет инновационный характер развития. Уровень прогресса научно-технической сферы (науки, образования, наукоемких отраслей, мировых рынков технологий) определяет границы между богатыми и бедными странами, создает основу динамичного экономического роста, является важнейшим фактором формирования центров силы. Можно также утверждать, что выбор приоритетов в научно-технической сфере имеет значение, выходящее за рамки перспектив ее собственного развития.

Особенность современного периода заключается и в том, что наиболее важные приоритеты научно-технического развития все более связываются не с грандиозными, дорогостоящими проектами прорывного, демонстрационного характера, а с долгосрочной, кропотливой работой по укреплению всех звеньев национальных инновационных систем.

Перспективы повышения конкурентоспособности России, обеспечения высоких темпов роста ВВП и уровня жизни в

большой степени зависят от скорости перехода экономики на инновационный путь развития.

К сожалению, пока для нашей страны характерна низкая инновационная активность экономики. Ее уровень в организациях промышленного производства и сферы услуг в экономике России в целом в последние годы не достигал 10%. В числе основных причин, сдерживающих инновационное развитие отечественной экономики, можно назвать следующие:

- отсутствие реального спроса, невостребованность инноваций, поскольку наша экономика не нуждается или не в состоянии использовать результаты научных разработок, а отсутствие потребности определяется невосприимчивостью к инновационному развитию, монополизацией экономики, слабостью механизмов конкуренции;
- низкая платежеспособность заказчиков, связанная с невысокими реальными доходами основной массы на-

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

селения и неспособностью платить более высокие цены за «качественную продукцию», а также неспособностью предприятий приобретать высококачественные машины и оборудование;

- низкая инвестиционная активность экономики, не способная обеспечить создание конкурентоспособной продукции для мирового и внутреннего рынка;
- недостаточная численность высококвалифицированных специалистов, способных работать в инновационной сфере;
- высокий коммерческий риск вложения средств в инновационную деятельность<sup>1</sup>.

Опыт развитых стран показывает, что особенность развития и реализации инновационной политики заключается в объеме ресурсов, которые направляются на достижение этих целей. Реализация инновационной политики (освоение в промышленности новейших технологий, выпуск инновационной продукции и захватывание рынков) требует систематических и крупных вложений.

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

Основной задачей современного этапа обозначенной в стратегии развития России до 2020 г. является переход к новой модели высокотехнологической модернизации экономики, повышения кон-

курентоспособности отечественных отраслей и компаний на основе изменения практически всех используемых в стране технологий, почти всего парка машин и оборудования. Достижение поставленной цели возможно только на основе проведения эффективной государственной инновационной политики, учитывающей современные реалии мировых трансформаций и опирающейся на непреложный императив повышения качества жизни, знаний (науки), человеческого потенциала как главной предпосылки, движущей силы всех преобразований в обществе.

Инновации являются мощным фактором повышения конкурентоспособности экономики. Особо выделим важный, по нашему мнению фактор, а именно: фактор времени. В современных условиях инвестиционная и технологическая составляющая играют ключевую роль в обеспечении роста и развития экономических систем западных стран. Но не менее существенную роль играет и фактор времени. Наличие того или иного воспроизводственного фактора не дает существенного преимущества, если данный фактор не используется вовремя и достаточно быстро. Более того, в современных условиях фактор времени может играть ключевую роль, когда две или более экономические системы обладают схожими инновациями. Тот, кто первым применил данную инновацию, тот и получил конкурентное преимущество, создав квазиренту и обеспечив более быстрый рост и развитие своей экономической системы.

Внедряя инновации в производство, важно понимать какие факторы способны затормозить или ускорить инновационный процесс. На наш взгляд, к числу нега-

<sup>1</sup> См.: Куликов М. Интеллектуальная собственность и инновационное развитие экономики. // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 5.

## **Взаимосвязь уровня инновационной активности и конкурентоспособности региональной экономики**

тивных факторов следует отнести: недостаток средств для финансирования инновационных проектов; слабость материальной и научно-технической базы; отсутствие резервных мощностей; ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионное законодательство; устоявшуюся организационную структуру предприятий; излишнюю централизацию, авторитарный стиль управления; преобладание вертикальных потоков информации, или иначе — излишнюю бюрократизацию.

К числу позитивных (ускоряющих) инновационный процесс факторов относятся: наличие финансовых и материально-технических средств, технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры; законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность; государственная поддержка инноваций; моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации; гибкость организационной структуры, отсутствие бюрократических барьеров.

При этом развитые страны характеризуются высокими показателями наукоемкости, которые обеспечиваются значительной долей компаний частного сектора в национальных затратах на НИОКР. Такие показатели свидетельствуют о зрелости и сбалансированности национальных инновационных систем. В прогнозном периоде для группы наиболее развитых стран возможно небольшое наращивание или стабилизация показателей наукоемкости ВВП.

Анализ распределения инновационных хозяйствующих субъектов национальной экономики по секторам деятельности позволяет сделать вывод о том, что для повышения экономических, социальных и финансовых результатов инновационного раз-

вития в долгосрочном периоде необходимо проведение глубокой модернизации, которая включила бы в себя:

- содействие росту числа хозяйствующих субъектов, выполняющих НИР в предпринимательском секторе, где произошло значительное снижение числа инновационно-активных предприятий;
- сохранение и развитие научно-исследовательского потенциала организаций государственного сектора и высшего профессионального образования, увеличение объемов финансирования выполняемых инициативно и по государственному заказу фундаментальных исследований, НИОКР.

Однако в России еще сохраняется ряд отраслей экономически конкурентоспособных на мировом рынке — это топливно-сырьевая комплекс, черная и цветная металлургия, химическая, деревообрабатывающая, авиационная и аэрокосмическая промышленности, приборостроение, судостроение.

Для большей полноты картины необходимо рассмотреть и те направления, которые были предприняты государством за последние годы с целью построения инновационно-ориентированной экономической системы.

Правительство страны разрабатывает ряд программ и мер экономической политики, направленных на увеличение конкурентоспособности отраслей, не связанных с сырьевыми секторами, и стимулирование инновационной экономики. Эта стратегия, главным образом, заключается в государственном стимулировании отдельных секторов экономики или отдельных географических территорий, в том числе особых экономических зон, научно-технологических парков, государственных венчурных фондов, государственного банка развития, на-

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

логовых льгот, программ обучения, стимулирования экспорта и прямого государственного участия в некоторых секторах экономики<sup>1</sup>.

Так, Правительством Российской Федерации была поставлена цель создания национальной системы поддержки инноваций и технологического развития — содействие масштабному технологическому обновлению производства на основе передовых научно-технических разработок, формирование конкурентоспособного национального сектора исследований и разработок, обеспечивающих научное и технологическое лидерство России в мире по направлениям, определяющим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность.

Вместе с тем база для коммерциализации научных результатов в России пока слабая. Это отражается в показателях патентной статистики. По данным Роспатента, было получено только около 300 заявок в области нанотехнологий, и пока нет ни одного «нанопатента», тогда как в мире их зарегистрировано около 10 тысяч.

Одним из важнейших инструментов по реализации политики перевода отраслей экономики страны на инновационный путь развития служат особые экономические зоны (ОЭЗ). На развитие технико-внедренческой деятельности, соответствующей мировым приоритетам развития науки, техники и технологий, ориентированы ОЭЗ технико-внедренческого типа: поддержка информационных технологий, медицинских и биотехнологий, нанотехнологий и новых материалов, энергосбережение, робототехника, разработка современной элементной базы микроэлектроники.

Бизнес-инкубаторы, как известно, также являются неотъемлемой частью инновационной структуры экономики любой страны. Начиная с 2005 г. в Российской Федерации открыто порядка 40 бизнес-инкубаторов в 58 регионах России.

Тем не менее, на сегодняшний день можно констатировать, что инновационный потенциал экономической системы России и ее регионов еще далек от совершенства и нуждается в дальнейшем развитии.

<sup>1</sup> См.: Гришин А.В. Развитие системы государственной поддержки инновационно-ориентированной деятельности российских компаний (федеральный и региональный аспекты). // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 20.

# **ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ**

**Макаров А.Н., доцент Нижегородского филиала Российского  
государственного гуманитарного университета,  
кандидат экономических наук**

Основной проблемой реализации импортозамещающих стратегий, как свидетельствует зарубежный опыт, является недостаточность финансовых ресурсов для развития внутреннего производства. Опыт абсолютного большинства стран, за исключением государств с офшорным режимом, показывает, что иностранные инвестиции, даже с учетом их существенного роста, недостаточны для удовлетворения инвестиционных потребностей страны в полном объеме<sup>1</sup>. По мнению отечественных экономистов, решить данную проблему возможно только за счет преимущественного использования внутренних инвестиционных источников.

Так, с точки зрения Ю. П. Морозова финансовые ресурсами для инновационных программ могут быть: «...не только денежные средства, но и выражаемые в денежном эквиваленте прочие инвестиции, в том числе основные и оборотные средства, имущественные права и нематериальные активы, кредиты, займы и залоги, права землепользования и прощее»<sup>2</sup>. А. И. Гаврилов считает, что наиболее мощным внутренним источником инвестиционных ресурсов являются сбережения населения<sup>3</sup>. Представляется, что последнее мнение в большей степени объективно. Это дает основание рассматривать здесь сущность финансовых

<sup>1</sup> См.: Глазьев С. Внутренний инвестиционный потенциал // Русский предприниматель. 2002. № 4.

<sup>2</sup> Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. С. 67.

<sup>3</sup> См.: Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент. Учеб. пособие для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 235.

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

ресурсов населения и сформулировать условия, при осуществлении которых денежные ресурсы домашних хозяйств могли бы стать источником финансирования инновационного импортозамещения на территории соответствующего региона.

Под инновационным импортозамещением понимается разновидность экономической политики государства или региона предполагающей проведение комплекса мероприятий по организации производства и продвижения на внутренние и зарубежные рынки импортоанalogичных отечественных товаров, превосходящих замещаемую импортную продукцию по эффективности технических решений на основе полученных новых знаний<sup>1</sup>. Проведение указанного комплекса мероприятий потребует значительных инвестиционных ресурсов, основным поставщиком которых традиционно является население.

При этом, под финансовыми ресурсами (сбережениями) населения, как известно, понимается часть дохода, которую гражданин собирается потребить в будущем вместо того, чтобы потребить ее в настоящем периоде.

И. Т. Посошков и К. Маркс одними из первых сформулировали теоретические основы организации сбережений населения. В работе «Книга о скучости и богатстве» И. Т. Посошков, исследовав зависимость между сбережениями населения и богатством государства, сделал вывод о том, что одним из основных элементов богатства народа являются сбережения населения. В свою очередь богатство на-

рода определяет богатство государства: «...в коем царстве люди богаты, то и царство то богато, а в коем царстве будут люди убоги, то и царству тому не можно слыть богатому»<sup>2</sup>.

К.Маркс выделял организованные и неорганизованные сбережения:

- организованные сбережения — это сбережения, превращенные в капитал;
- неорганизованные сбережения (сокровища) — деньги, извлеченные из обращения, которые «...накопляются в форме многочисленных индивидуальных сокровищ...»<sup>3</sup>. Далее К.Маркс утверждал, что «... форма сокровища есть просто форма денег, не находящихся в обращении, денег, обращение которых прервано и которые поэтому сохраняются в своей денежной форме»<sup>4</sup>. Неорганизованные сбережения К. Маркс рассматривал, с одной стороны, как препятствия «...для обращения, потому что они иммобилизуют деньги и на более или менее продолжительное время лишают их способности обращаться»<sup>5</sup>, с другой — как безусловный фактор накопления капитала.

Ресурсы домашних хозяйств не потребленные в текущем периоде, трансформируются в следующие формы: вклады в коммерческие банки, в ценные бумаги, валютные сбережения и денежные средства в рублевом эквиваленте на руках. Следуя терминологии К. Маркса, к «организованным сбережениям» из указанных форм следует отнести вклады в

<sup>1</sup> См.: Макаров А.Н. Импортозамещение как инструмент индустриализации экономики региона: инновационный аспект (на примере Нижегородской области) // Инновации. 2011. № 5 (май).

<sup>2</sup> Посошков И.Т. Книга о скучости и богатстве. М.: Соцэкиз, 1937. С. 54.

<sup>3</sup> Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Процесс производства капитала / Пер. с нем. М.: Политиздат, 1973. Т. 1. Кн. 1. С. 164.

<sup>4</sup> Там же.

<sup>5</sup> Там же. С. 560.

## Финансовые ресурсы населения как потенциальный источник инвестирования инновационного импортозамещения

комерческие банки и ценные бумаги. Денежные средства на руках, как в валюте, так и в рублях, представляются, без сомнения, «неорганизованной частью» финансовых ресурсов домашних хозяйств.

Анализ динамики банковских ресурсов Нижегородского региона за период 2008–2010 гг. показал, что около 34% из их общего объема приходится на долю сбережений населения<sup>1</sup> (табл.1, рис.1).

Однако, 34-х процентный рубеж вкладов населения в банковских ресурсах еще не предел возможностей последнего. По данным социологических опросов каждый второй рубль населения относится к «неорганизованным сбережениям» и хранится на руках. Их общая сумма, по оценке С. Глазьева, составляет 50 млрд. долл.<sup>2</sup> По данным

Центрального банка РФ у населения страны на руках находятся денежные средства в размере 20–30 млрд. долл. США<sup>3</sup>. Если учесть, что доля населения Нижегородской области в численности населения России составляет около 2,5%, то получается неплохой финансовый «домашний» фонд: примерно 500–600 млн. долл. Даже одна десятая часть указанной суммы может принести несомненную пользу в реализации региональной импортозамещающей политики. Следовательно, финансовые ресурсы домашних хозяйств представляются потенциально привлекательным источником финансирования для инновационного импортозамещения.

Таблица 1

**Анализ динамики привлеченных средств от населения кредитными организациями (включая Сбербанк РФ) на территории Нижегородской области за период 2008–2010 гг. (млн. руб.)**

№	Наименование показателя	2008 г.		2009 г.		2010 г.		Изменение 2010 г. к 2008 г.	
		Абсол. знач.	Уд. вес, %	Абсол. знач.	Уд. вес, %	Абсол. знач.	Уд. вес, %	Абсол. знач.	Уд. вес, %
1	Банковские ресурсы, всего	345,9	100	379,9	100	537,1	100	191,2	100
1.1	В том числе вклады (депозиты) физических лиц	106,8	30,9	137,7	36,2	181,8	33,8	75,0	170,2
	Всего:		100		100		100		
1.1.1	В том числе в валюте РФ	90,7	84,9	117,6	85,4	163,9	90,2	73,2	180,7
1.1.2	в иностранной валюте	16,1	15,1	20,1	14,6	17,9	9,8	1,8	111,2

<sup>1</sup> Письмо Главного Управления Банка России по Нижегородской области // <gubr@nnov.cbr.ru> .

<sup>2</sup> Глазьев С. Внутренний инвестиционный потенциал. // Русский предприниматель. 2002. № 4.

<sup>3</sup> Интернет-ресурс: <http://bankir.ru/news/article/1078562> (на 10.10.2010 г.).

<sup>4</sup> Интернет-ресурс: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Население\\_России](http://ru.wikipedia.org/wiki/Население_России) (на 15.12.10).

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

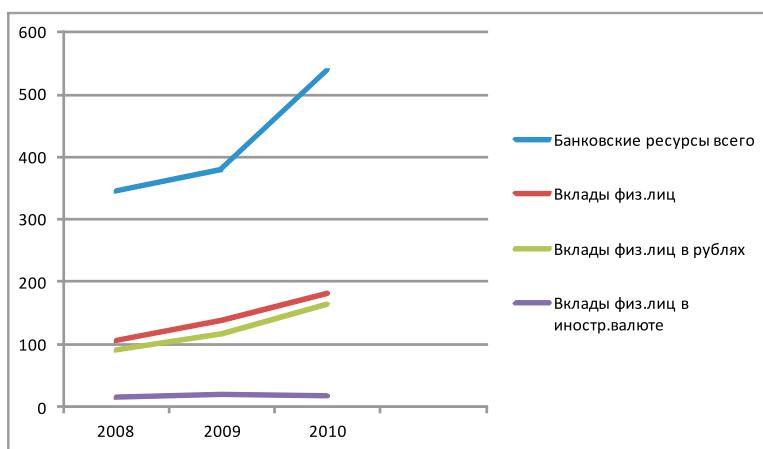


Рис. 1. Динамика привлеченных средств от населения в Нижегородской области за период 2008–2010 гг.

Наличие у населения России на руках значительных средств как в иностранной валюте, так и в рублях свидетельствует, что механизм формирования сбережений в государстве вообще, и в Нижегородской области, в частности, не решает в полной мере главной своей задачи — рационального формирования сбережений населения — по причине низкого уровня его доверия к государству как институту, обеспечивающему социальную защиту, защиту прав собственности и кредиторов. Поэтому, говоря о потенциале домашних финансовых ресурсов, необходимо отметить проблему отсутствия у значительной части населения возможности осуществлять сбережения вследствие нерациональности существующей системы государственного управления процессами формирования сбережений населения<sup>1</sup>. В первую очередь, это относится к существующей проблеме несвоевременной выплаты заработной платы, пособий, неэффективность существующей системы пенсионного обеспечения.

Размер социальных выплат не обеспечивает покрытие расходов на уровне минимального прожиточного минимума. Следовательно, в случае повышения результативности системы государственного управления формированием сбережений населения у последнего появятся дополнительные потенциально-инвестиционные потоки, которые наполнят как организованную группу сбережений, так и неорганизованную их часть.

Привлечение «неорганизованной части» финансовых ресурсов населения в экономику региона в качестве инвестиций зависит, в первую очередь, от активности институтов, аккумулирующих эти сбережения, поскольку при инвестировании сбережений гражданин будет заключать соответствующий договор с организацией, которой он доверяет свои сбережения. Значит, от интересов гражданина к инвестиционным формам аккумулирования сбережений и его доверия к объекту инвестирования зависит объем привлеченных сбережений населения. Интер-

<sup>1</sup> См.: Глазьев С. Внутренний инвестиционный потенциал. // Русский предприниматель. 2002. № 4.

## Финансовые ресурсы населения как потенциальный источник инвестирования инновационного импортозамещения

рес сберегателя в данном случае будет формироваться в соответствии с требованиями, предъявляемыми им к объекту инвестирования (срочность, доходность, отсутствие высоких рисков).

Указанная триада условий определяется как фондовым рынком, так и банковской системой. Следовательно, в ближайшем будущем ведущая роль в инфраструктуре рынка сбережений населения, по мнению автора, будет отведена именно указанным финансовым институтам государства, для которых мобилизация сбережений населения является важнейшим условием успешной деятельности. Необходимо выработать эффективные механизмы повышения интереса домашних хозяйств к вложению неработающих денег в первую очередь, на депозитные вклады в банковскую систему.

В качестве системы стимулирования инвестиций в инновационное импортозамещение представляется создание специального кредитного учреждения, которое могло бы, в первую очередь, специализироваться на инвестировании отечественных инновационных импортозамещающих проектов. Исследования проведенные А.И. Гавриловым показали, что «...За годы реформ в России практически не сформировалась система инвестиционных банков и компаний, которые бы сконцентрировали свое внимание на реализации различного рода инвестиционных проектов»<sup>1</sup>. В этой связи можно взять на вооружение опыт функционирования положительно зарекомендовавших себя в современной экономической истории государственных банков развития.

Существуют примеры успешного функционирования такого рода институтов, особенно в условиях неустойчивости

частных банков и неразвитости фондового рынка. Например, быстрое развитие Бразилии, опыт послевоенного восстановления Японии, экономический взлет Китая и Индии, были бы невозможны без использования таких механизмов финансирования экономического роста<sup>2</sup>.

Один из них основан на предоставлении институтам развития монопольного права на использование источников дешевых денежных ресурсов. Например, Банк развития и Экспортно-импортный банк Японии получили в свое распоряжение финансовые ресурсы населения. Эти средства аккумулировались через систему местных сберкасс под контролем министерства финансов, которое затем распределяло их между вышеназванными институтами развития. Государство ограничило максимальный процент по депозитам населения, удерживая его на уровне не более 2%. Этим оно одновременно добивалось дешевизны и долгосрочности кредитов, предоставляемых под финансирование приоритетных направлений экономической деятельности<sup>3</sup>.

По примеру зарубежных банков развития можно предложить создание импортозамещающего регионального банка (ИРБ), который аккумулировал бы денежные средства населения. Одним из депозитных инструментов мог бы стать вклад «импортозамещающий». Под выгодный процент. Предположим на 3–4% превышающий уровень средней процентной ставки региона по депозитам. С целью стимулирования вкладов сбережений населения в ИРБ можно предусмотреть снижение вкладчикам депозита «Импортозамещающий» НДФЛ в зависимости от переданной банку суммы на хранение.

<sup>1</sup> Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент. Учеб. пособие для вузов. 2-е изд. перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 97.

<sup>2</sup> См.: Глазьев С. Внутренний инвестиционный потенциал. // Русский предприниматель. 2002. № 4.

<sup>3</sup> См.: Там же.

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Еще одним способом привлечения ресурсов частных вкладчиков может стать разрешение на открытие в импортозамещающем региональном банке анонимных (номерных) счетов. Опыт западных стран свидетельствует, что номерные счета можно открыть в большинстве европейских стран, в первую

По вопросу снятия запрета на открытие анонимных счетов в России идет многолетняя дискуссия. Основной довод противников анонимных счетов заключается в реализации возможности «отмывания» крупных сумм «грязных» денег криминальными структурами. Но ведь существует полиция России, Интерпол, другие различные международные организации по борьбе с отмыванием денег, которые должны работать на упреждение и не допускать формирования «теневых» доходов. Считаем, что положительный инвестиционный эффект от снятия запрета будет на порядок выше, чем поимка с помощью анонимного счета отдельных представителей теневого бизнеса.

Открытие подобных вкладов позволило бы сократить отток денежных средств за рубеж и аккумулировать их в отечественной банковской системе. Представляется, что открытие номерных счетов привлечет за собой приток больших объемов финансовых ресурсов в региональную экономику. Однако это произойдет лишь при: установлении правовой ответственности за соблюдение тайны банковского

вклада; и объявлении налоговой амнистии на расходы, произведенные из этих средств.

Таким образом, финансовые ресурсы населения могут стать инвестиционным источником инновационного импортозамещения при:

1) повышении уровня доверия населения к государству как институту, обеспечивающему защиту прав собственности и кредиторов, социальную защиту населения;

2) усилении стимулирующей роли налоговой системы для использования сберегателями инвестиционных форм аккумулирования сбережений;

3) выработке эффективных механизмов повышения интереса домашних хозяйств к вложению неработающих денег на депозитные вклады в банковскую систему и в их размещении на рынке ценных бумаг;

4) стимулировании инвестиций в инновационное импортозамещение, когда создание специального кредитного учреждения (импортозамещающего регионального банка), специализируется на инвестировании инновационных импортозамещающих проектов;

5) открытии в импортозамещающем банке анонимных (номерных) счетов, что позволило бы сократить отток денежных средств за рубеж и аккумулировать их в отечественной банковской системе.

# **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ И КЛАСТЕРИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

**Алиев Д.Ф., первый заместитель Председателя Правления  
ОАО «УРАЛСИБ», кандидат экономических наук**

**Колбачев Е.Б., заведующий кафедрой производственного  
и инновационного менеджмента Южно-Российского  
государственного технического университета,  
доктор экономических наук, профессор**

**Шматков В.В., проректор по научной работе и инновационной  
деятельности Южно-Российского государственного  
технического университета, кандидат технических  
наук, профессор**

Перевод российской экономики на инновационную модель развития требует четкого определения целей и формирования траектории, обеспечивающей их достижение. Формирование траектории развития в этом случае сводится к выбору совокупности оптимальных организационно-технических решений, обеспечивающих синергетический эффект их осуществления. Множество возможных решений (носящие, в целом, хаосогенный характер) в этом случае необходимо для формирования подмножеств альтернативных вариантов траекторий развития производственных систем предприятия, из которых лишь какая-то одна — в результате конку-

ренции с другими вариантами — становится доминирующей. Такой отбор организационно-технических решений является конкретным воплощением рационального выбора хозяйствующего субъекта, осуществляемого при определенных предпочтениях и в специфических условиях.

Примером необходимости такого отбора может служить ситуация с формированием российских технологических платформ, когда Минэкономразвития РФ получило предложения по более чем 180 проектам, а по итогам экспертного отбора решением правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям был утвержден перечень лишь 27 из

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

них<sup>1</sup>. В число последних включены платформы «медицина будущего»; «биоиндустрия и биоресурсы»; «биоэнергетика».

Группа информационно-коммуникационных технологий была представлена «национальной программной платформой» и «национальной суперкомпьютерной технологической платформой». Платформы «инновационные, лазерные и оптоэлектронные технологии» и «развитие российских светодиодных технологий» вошли в раздел «Фотоника». Авиакосмические технологии включают платформы: «авиационная мобильность и авиационные технологии»; «национальная космическая технологическая платформа» и «национальная информационная спутниковая система». Три платформы («замкнутый ядерно-топливный цикл с реакторами на быстрых нейтронах»; «управляемый термоядерный цикл» и «радиационные технологии») вошли в группу «Ядерные и радиационные технологии». Энергетика представлена в перечне платформами «интеллектуальная энергетическая система России»; «экологически чистая тепловая энергетика высокой эффективности»; «перспективные технологии возобновляемой энергетики» и «малая распределенная энергетика». Платформы, связанные с наземным транспортом образовали группу «Технологии транспорта» («применение инновационных технологий для повышения эффективности строительства, содержания и безопасности автомобильных и железных дорог» и «высокоскоростной интеллектуальный железнодорожный транспорт»). Технологии metallур-

гии и новые материалы представлены платформами «новые полимерные композиционные материалы и технологии» и «материалы и технологии металлургии». С проблемами добычи природных ресурсов связаны платформы «технологическая платформа твердых полезных ископаемых»; «технология добычи и использования углеводородов» и «глубокая переработка углеводородных ресурсов». Группу «Электроника и машиностроение» составляют платформы «технологии мегатроники, встраиваемых систем управления, радиочастотной идентификации и роботостроение» и «СВЧ-технологии». Кроме того, в перечень вошла платформа «освоение океана» и была рекомендована к включению в перечень платформа «технологии экологического развития».

Содержательно данный перечень не вызывает возражений. Однако в данном случае принципиально важен вопрос о целях создания и развития технологических платформ. В большинстве отечественных и зарубежных работ по проблемам технологического развития и инновационной деятельности в качестве таких целей рассматриваются повышение конкурентоспособности предприятий и бизнес-групп, а в итоге — конкурентоспособности страны<sup>2</sup>.

Такой подход вполне логичен. Однако цель повышения конкурентоспособности страны, на наш взгляд, не отражает ценностных ориентиров общества в целом и несет преимущественно коммерческий характер. По мнению В.В. Путина, технологические платформы за счет их поддержки со стороны государства должны создать стимулы для инновационной активности

<sup>1</sup> См.: Об утверждении перечня перспективных технологических платформ России / Решение правительственной комиссии РФ по высоким технологиям и инновациям от 1 апреля 2011 года, протокол № 2.

<sup>2</sup> См.: Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / Руководители авт. колл. В.Л.Макаров и А.Е.Варшавский. М.: Наука, 2004; Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организаций. М.: ЭКСМО, 2004; Развитие и рыночное функционирование корпоративных структур холдингового типа в промышленности / Рук. авт. колл. Ю.В.Симачев. М.: Бюро экономического анализа, 2000.

бизнеса, привлечь ресурсы для проведения научных исследований, подготовки высококвалифицированных специалистов<sup>1</sup>. Этот подход, также, логичен, но не отражает ценностных ориентиров общества.

На взгляд ряда отечественных экономистов, с которыми мы вполне согласны<sup>2</sup>, подход, основанный на выделении «отраслевых» технологических платформ не является продуктивным, так как не учитывает реального уровня развития технологии и организации производства на предприятиях и в бизнес-группах той или иной отрасли. Степень технологического развития производственных систем (в т.ч. — входящих в технологические платформы) следует оценивать, опираясь не на отраслевой, а на институциональный подход, а государственную поддержку оказывать, соответственно, не отраслям, а институтам. Однако и в этом случае остается проблема оценки уровня технологического развития тех или иных производственных систем и последующего развития технологических платформ.

Социальная эффективность модернизации вообще и технологических платформ, в частности, должна, на наш взгляд, оцениваться исходя из степени соответствия того или иного проекта или платформы целям общества в целом, которые, в свою очередь, могут быть сформулированы на основе важнейших положений Конституции Российской Федерации. Последняя утверждает, что политика государства «... направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека....»<sup>3</sup>.

В соответствии с представлениями П. Штомпки свободное развитие человека предполагает добровольное участие в социальных сообществах; рост уровня и разнообразия знаний и навыков в рамках сообществ; активное использование знаний и навыков<sup>4</sup>.

Эта проблема может быть решена при использовании положений информационной мини экономической теории — прикладной теории, характеризующейся (по классификации Е.В. Попова) ограниченной оппортунистической рациональностью принимаемых решений в технологической минисреде<sup>5</sup>. Известные исследования, которые могут быть отнесены к информационной теории существенно различаются подходами и применяемым инструментарием. Для решения рассматриваемой задачи представляются наиболее рациональными подходы К.К. Вальтуха и О.М. Юнья<sup>6</sup>.

С учетом отмеченного можно утверждать, что количественная оценка развития технологической платформы возможна на основе оценки информации, заключенной в ней, и ее энтропии. Примечательно, что применительно к социально-экономическим системам вообще подобный вывод был сделан В.И. Маевским. По его мнению, экономическая эволюция (а именно, опираясь на представления эволюционной экономики, и следует рассматривать развитие технологических платформ) представляет собой процесс роста отрицательной энтропии экономики, то есть процесс усложнения экономи-

<sup>1</sup> См.: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=441331>

<sup>2</sup> См.: Май В. Экономический рост и постиндустриальные вызовы // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1.

<sup>3</sup> Конституция Российской Федерации. М.: Известия, 1999. Ст. 7. П. 1.

<sup>4</sup> См.: Штомпка П. Социология социальных изменений. М.: Аспект-Пресс, 1996.

<sup>5</sup> См.: Попов Е.В. Институционально-эволюционная миниэкономическая теория. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2004.

<sup>6</sup> См.: Вальтух К.К. Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики. М.: Янус-К, 2001; Юнь О.М. Производство и логика: Информационные основы развития. М.: Новый век, 2001.

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

ческих связей, усиления внутренней организованности системы<sup>1</sup>.

Технологическая платформа, как любой искусственный объект, созданный человеком, характеризуется единством трех отношений: она испытывает воздействие внешнего окружения; она внутренне трансформируется под влиянием этих воздействий; она приходит в неравновесное состояние в результате этих трансформаций.

В соответствии с этим триединством отношений технологической платформы информация, используемая в ней, в своих функциях также триедина. Она одновременно — мера разнообразия коммуникаций, связей системы с внешней средой; мера ее устраниенной неопределенности, отражения разнообразия внешней среды в многообразии ее свойств, мера ее самобытности, и мера ее самоорганизованности и сложности движения.

Таким образом, уровень развития технологической платформы может быть охарактеризован степенью информационной насыщенности технологических и бизнес-процессов, которая, в свою очередь, определяется объемами информации, материализованной в платформе, и идеальной информации, воплощенной в знаниях и навыках работников. Степень наращивания последней в ходе развития платформы и может служить мерилом его социального результата.

В этих условиях возникает вопрос об организационных формах деятельности хозяйствующих субъектов в рамках технологической платформы. На наш взгляд, такая система взаимодействия призвана отвечать следующим требованиям:

- обеспечивать интеграцию хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в рамках технологической платформы, в результате которой наращивается информационное богатство их производственных систем путем увеличения числа наиболее редких эффективных состояний;
- обеспечивать гибкость состава и структуры участников работ в рамках технологической платформы и заинтересованность этих участников в совместной деятельности;
- обеспечивать вовлечение в деятельность платформы значительного числа работников, в результате чего возрастает их профессиональный тезаурус;
- создавать условия для интеграции разработчиков и производителей и коммерциализации создаваемых в рамках платформы разработок.

На наш взгляд, в наибольшей степени данным задачам отвечает кластеризация производственных систем в рамках технологической платформы, а именно — организационная кластерная модель, реализованная в виде инновационно-промышленного кластера, определенный опыт создания которого появляется в России<sup>2</sup> и достаточно обширен в мире<sup>3</sup>.

В экономическую литературу понятие «кластер» введено М. Портером в 1990 г. Согласно его определению кластер — это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг,

<sup>1</sup> См.: Маевский В. Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. 1994. № 5. С. 58–66.

<sup>2</sup> См.: Сироткин А.Ю. Некоммерческие партнерства в инновационной деятельности: задачи и опыт функционирования // Вестник Южно-Российского гос. техн. ун-та (НПИ). Серия: Социально-экономические науки. 2009. № 2.

<sup>3</sup> См.: Ленчук Е.Б., Власкин Г.Б. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран / <http://institutions.com/strategies/1928-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-zarubezhnyx-stran.html>

фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу<sup>1</sup>. Таким образом, в кластере группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций должна действовать в определенной сфере, характеризоваться общностью деятельности и взаимным дополнением.

По мнению М. Портера, преимущество кластерного подхода в промышленной политике над отраслевым заключается в следующем:

а) во взаимодействии дополняющих друг друга стратегических групп — покупателей, поставщиков, дополняющих институтов;

б) во включении в кооперацию множества взаимосвязанных (через общую инфраструктуру, технологии, информацию, каналы сбыта) предприятий различных отраслей, которые зачастую являются конкурентами;

в) в применении механизмов частно-государственного партнерства (в отличие от предоставления субсидий и осуществления протекционистской политики) в рамках увеличения производительности, усиления конкуренции и получения синергетического эффекта, возникающего в силу комбинации комплементарных знаний различных фирм и организаций-генераторов новых знаний<sup>2</sup>.

В контексте данного исследования основной интерес представляют п.п. «б» и «в», как непосредственно связанные с инновационной деятельностью и модернизацией производственных систем.

На наш взгляд, в современных условиях, характеризующихся развитием ком-

муникационных технологий и движением ресурсов, географическая составляющая кластеризации должна играть второстепенную роль. Это особенно важно для кластеров, создаваемых в рамках реализации национальных технологических платформ (назовем их «базовыми» инновационно-промышленными кластерами).

На основании изложенного можно предложить следующее определение базового инновационно-промышленного кластера: это группа предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории Российской Федерации в рамках одной или нескольких национальных платформ, производящих продукцию со значительными усовершенствованиями, характеризующиеся качественными улучшениями процессов производства и управления, созданием новых предприятий и расширением рынков сбыта. Реализация проектов национальной технологической платформы в базовом кластере осуществляется на основе деятельности входящих в кластер источников знаний — консультантов, лабораторий и университетов.

Именно интегрированность источников знаний и производителей является условием эффективного функционирования базового кластера. Без обеспечения инновационности производств на предприятиях, входящих в кластер, неизбежна их оторванность от научных исследований и разработок, выполняемых организациями (а также отдельными специалистами), играющими роль источников знаний. Такая ситуация неизбежно ведет к доминированию технологического заимствования и «догоняющей» индустриализации, которая является причиной сохранения неконкурентоспособности отечественной промышленности и неэффективности любых модернизационных проектов. В

<sup>1</sup> См.: Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2003.

<sup>2</sup> См.: Там же.

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

в этом случае инновационная функция кластера сводится к «реализации отдельных проектов», что противоречит концепции модернизационных процессов, становление которых, как показано в работе<sup>1</sup>, является условием успешной модернизации российской промышленности. Кроме того, в этом случае рассматривается кластер вне его интегративных свойств, как простая совокупность предприятий.

Такой подход представляет собой вариант стратегии, при которой правительство использует методы прямого регулирования для выбора стратегических отраслей. Такие «точки роста» служат переходным этапом к «истинной кластерной политике» — политике по обеспечению стабильной институциональной и инновационной среды. Кластерная политика предполагает именно меры косвенного регулирования, но никак не искусственное создание самих кластеров. Исторический опыт показывает, что успешные кластеры возникают чаще всего тогда, когда владельцы предприятия принимают решение о размещении производства, руководствуясь собственными мотивами<sup>2</sup>.

Общей целью развития для всех моделей базовых кластеров выступает повышение эффективности работы бизнеса, увеличение синергетического эффекта, развитие конкурентоспособности национальной экономики. Реализация же моделей направлена на создание системы институтов, упрощающих трансфер знаний, способствующих установлению благоприятного инвестиционного и инновационного климата, установлению и укреплению интеграционных связей между наукой, производством, финансами, сектором услуг, общественными организациями.

Необходимым условием успешного развития технологических платформ и базовых кластеров является опережающее по времени ускорение развития машиностроения — отрасли, не только обеспечивающей развитие платформ, модернизацию всего народного хозяйства, но и в наибольшей мере способствующей наращиванию квалификационного уровня населения.

По мере повышения уровня развития технологической платформы и базовых кластеров будет возрастать значимость тезаурусной информации, развивающейся внутри них. Тезаурус работника является самой важной составляющей его профессионального облика, роль которой возрастает по мере развития производительных сил вообще<sup>3</sup> и технологических платформ — в частности.

На этой основе может быть предложена концепция управления развитием человеческого капитала в технологических платформах и базовых кластерах как совокупностью носителей тезаурусной информации, определяющей экономическую ценность профессиональных качеств каждого работника в конкретной производственной системе, входящей в технологическую платформу и базовый кластер. Для этого необходимо проведение специальных исследований на стыке экономики, социологии, психологии и физиологии труда и теории информации, которые представляются весьма трудоемкими, но крайне необходимыми для построения работоспособной системы управления развитием человеческого капитала в технологических платформах — необходимого условия достижения главной социальной цели их создания.

<sup>1</sup> См.: Клейнер Г.Б. Экономика должна быть гармоничной // Экономика и жизнь. 2008. № 19.

<sup>2</sup> См.: Колбачев Е.Б. Технологические уклады и инструментарий управления инновациями // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Серия «Экономические науки». 2010. № 4 (102). С. 116–122.

<sup>3</sup> См.: Там же.

# **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННОГО АНАЛИЗА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ/ИЗМЕНЕНИИ ФОНДОВОЙ ЧАСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ СТРАХОВАНИЕМ ИНЫМ, ЧЕМ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ**

**Косенко М.В., директор департамента экономического анализа  
и стратегического планирования финансовой  
дирекции ОАО «Государственная страховая  
компания «Югория» (г. Ханты-Мансийск)**

Использование корреляционного анализа является важным этапом для достижения целей портфельного инвестирования страховыми компаниями, в том числе занимающимися страхованием иным, чем страхование жизни. Главными целями инвестирования выступают максимизация доходности при одновременной минимизации рисков (возвратности) и поддержании необходимого уровня ликвидности, что закреплено в приказах Минфина РФ №100н от 05.08.2005 г.

«Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов» и №149н от 16.12.2005 г. «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика».

Существует два подхода к формированию фондовой части инвестиционного портфеля страховыми компаниями. Первый подход основывается на экспертных мнениях. Он более субъективный, по-

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

скольку основывается на интуиции, суждениях экспертов и эвристических решениях. Второй подход — на экономико-математических методах. Он более объективный, так как базируется на строгих математических алгоритмах. Корреляционный анализ является важным этапом данного экономико-математического подхода к формированию фондовую части инвестиционного портфеля страховщиками. Основанием корреляционного анализа является изучение парных корреляций факторов для выявления степени их статистической взаимосвязи, которая в данном случае призвана отражать экономическую взаимосвязь. Коэффициент линейной корреляции определяет эмпирическую меру зависимости между переменными<sup>1</sup>. Формула для расчета коэффициента корреляции выглядит следующим образом<sup>2</sup>:

$$r_{x_1 x_2} = \frac{\text{cov}(x_1, x_2)}{\sigma_{x_1} \times \sigma_{x_2}} = \frac{\sum (x_1 - \bar{x}_1) \times (x_2 - \bar{x}_2)}{\sqrt{\sum (x_1 - \bar{x}_1)^2} \times \sqrt{\sum (x_2 - \bar{x}_2)^2}}. \quad (1)$$

Линейный коэффициент корреляции находится в границах:  $-1 \leq r_{x_1 x_2} \leq 1$ .

Чем ближе  $r_{x_1 x_2}$  к 1 или -1, тем теснее взаимосвязь между переменными. Если коэффициент стремится к 1, то переменные на всем протяжении временного ряда двигаются преимущественно в одном направлении, изменяясь на пропорциональную величину. Если коэффициент стремится к -1, то переменные двигаются преимущественно в разных направлениях, изменяясь на пропорциональную величину.

Графически степень взаимосвязи между переменными можно отследить по графикам изменения значений переменных во времени (рис. 1).

Рис. 1 показывает, что на всех фазах цикла переменные двигались сходным образом. Это говорит о положительной корреляции с высокой степенью статистической взаимосвязи. Расчет корреляции дает следующие результаты:

- корреляция цены на нефть и цены на золото 0,75;
- корреляция значений индекса ММВБ и цены на нефть 0,93;
- корреляция значений индекса ММВБ и цены на золото 0,79.

Корреляционный анализ может быть использован в качестве важного этапа для предварительного отбора переменных для построения эконометрической модели прогнозирования параметров инвестиционных вложений страховых компаний<sup>3</sup>, а также для формирования мнения о вероятном направлении движения рыночной цены актива, который имеет высокую статистическую взаимосвязь с ключевыми факторами.

Главным инструментом корреляционного анализа является матрица корреляций. Она представляет собой таблицу, в которой по вертикали и горизонтали располагаются наборы факторов, а внутри дается парная корреляция факторов между собой (табл. 1 на с. 133 ).

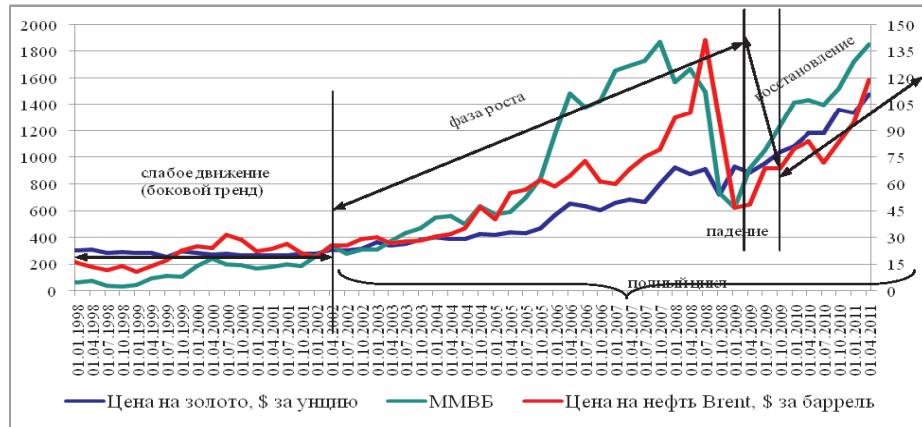
Для демонстрации подхода и формирования понимания применимости корреляционного анализа использования страховыми компаниями при формировании/изменении фондовую части инвестиционного портфеля нами выбраны ТОР-5

<sup>1</sup> См.: Четыркин Е.М. Статистические методы прогнозирования. Изд. 2-е. М.: Статистика, 1977. С. 70.

<sup>2</sup> Эконометрика: Учебник. / Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 47.

<sup>3</sup> См.: Косенко М.В. Оптимизация инвестиционных вложений российских страховых вложений // Сибирская финансовая школа. 2009. № 6. С. 153.

## Использование корреляционного анализа при формировании/изменении фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний



**Рис. 1. Поквартальное изменение рыночной цены на нефть марки Brent, цены на золото и значения индекса ММВБ за период с 01.01.1998 по 01.04.2011 г. (цена на нефть привязана к правой оси абсцисс, цена на золото и значение индекса ММВБ привязаны к левой оси абсцисс)**

акций российских эмитентов по объему обращаемости на рынке ММВБ<sup>1</sup> (табл. 2) и определены факторы, в значительной степени коррелированные с котировками названных ценных бумаг. Помимо пяти выбранных акций матрица включает 4 акции российских эмитентов из ТОР-25 по степени обращаемости, 1 американскую депозитарную расписку, котировки на 2 вида сырья, 7 фондовых индексов, 2 кросс-курса валют, 4 акции американских компаний — всего 25 факторов. В качестве отдельных факторов выделены лаговые значения всех названных факторов. Лаг составляет 1 значение назад, то есть отражает смещение котировок на 1 шаг. Лаг позволяет учесть влияние прошлых значений на формирование текущей рыночной цены инвестиционного актива. Для корреляционного анализа выбраны факторы, имеющие одинаковый временной шаг

для измерения уровня изменения цены или изменения значения фондового индекса, данный шаг составил 1 день. В случае, если изменение котировок происходило в день, когда не работали российские фондовые биржи, во временной ряд подставлялись последние котировки дня работы отечественных бирж. Если во время работы наших фондовых бирж не осуществлялись торги каких-либо активов и фондовых индексов, то во временной ряд подставлялись значения последних торгов. Для построения матрицы корреляций использованы временные ряды, включающие период с 12.01.2010 г. по 07.07.2011 г., длина рядов составила 343 значения. Начало периода выбрано не случайно. Как показано на рис. 1, в 2010 г. рынок демонстрировал уверенный рост. Весь 2010 г. определенно входит в часть экономического цикла, которую можно

<sup>1</sup> Сайт инвестиционного холдинга «Финам», URL <http://www.finam.ru/analysis/emitrating/default.asp?rating=50&type=3&market2=1&period2=7>

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

Таблица 2

Состав матрицы корреляций

№	Наименование	Условное обозначение	Место акции по V операций за год на ММВБ
1	Обыкновенные акции Сбербанка России, руб.	Сбер oa	1
2	Обыкновенные акции Сбербанка с лагом 1 раб. день назад	Сбер oa t-1	—
3	Обыкновенные акции Газпром, руб.	Газпр. oa	2
4	Обыкновенные акции Газпром с лагом 1 раб. день назад	Газпр. oa t-1	—
5	Обыкновенные акции ГМК Норникель, руб.	ГМКН oa	3
6	Обыкновенные акции ГМК Норникель с лагом 1 раб. день назад	ГМКН oa t-1	—
7	Обыкновенные акции Лукойл, руб.	ЛУК oa	4
8	Обыкновенные акции Лукойл с лагом 1 раб. день назад	ЛУК oa t-1	—
9	Обыкновенные акции Роснефть, руб.	Роснефть	5
10	Обыкновенные акции Роснефть с лагом 1 раб. день назад	Роснефть t-1	—
11	Обыкновенные акции Северсталь, руб.	СевСт oa	9
12	Обыкновенные акции Северсталь с лагом 1 раб. день назад	СевСт oa t-1	—
13	Обыкновенные акции Сургутнефтегаз, руб.	Сурнгз oa	11
14	Обыкновенные акции Сургутнефтегаз с лагом 1 раб. день назад	Сурнгз oa t-1	—
15	Обыкновенные акции Татнефть, руб.	Татнефть oa	19
16	Обыкновенные акции Татнефть с лагом 1 раб. день назад	Татнефть oa t-1	—
17	Обыкновенные акции Новатэк, руб.	Новатэк oa	23
18	Обыкновенные акции Новатэк с лагом 1 раб. день назад	Новатэк oa t-1	—
19	Американские депозитарные расписки на акции «Сургутнефтегаз», USD	ADR Сурнгз	—
20	Американские депозитарные расписки на акции «Сургутнефтегаз» с лагом 1 раб. день назад	ADR Сурнгз t-1	—
21	Нефть марки Brent USD за баррель	Brent	—
22	Нефть марки Brent USD за баррель с лагом 1 раб. день назад	Brent t-1	—

**Использование корреляционного анализа при формировании/изменении  
фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний**

*Продолжение табл. 2*

<b>№</b>	<b>Наименование</b>	<b>Условное обозначение</b>	<b>Место акции по V операций за год на ММВБ</b>
23	Золото USD за тройскую унцию	Gold	—
24	Золото USD за тройскую унцию с лагом 1 раб. день назад	Gold t-1	—
25	Индекс CAC 40 (Франция)	CAC40	—
26	Индекс CAC 40 с лагом 1 раб. день назад	CAC40 t-1	—
27	Индекс DAX (Германия)	Dax	—
28	Индекс DAX с лагом 1 раб. день назад	Dax t-1	—
29	Индекс Dow Jones (США)	DJIA	—
30	Индекс Dow Jones с лагом 1 раб. день назад	DJIA t-1	—
31	Индекс Futsee 100 (Великобритания)	Futsee 100	—
32	Индекс Futsee 100 с лагом 1 раб. день назад	Futsee 100 t-1	—
33	Индекс Hang-Seng (Китай)	Hang Seng	—
34	Индекс Hang-Seng с лагом 1 раб. день назад	Hang Seng t-1	—
35	Индекс S&P 500 (США)	S&P500	—
36	Индекс S&P 500 с лагом 1 раб. день назад	S&P500 t-1	—
37	Индекс Московской Межбанковской Валютной Биржи (Россия)	ММВБ	—
38	Индекс ММВБ с лагом 1 раб. день назад	ММВБ t-1	—
39	Курс Евро по отношению к американскому доллару	EUR/USD	—
40	Курс Евро к американскому доллару с лагом 1 дн. назад	EUR/USD t-1	—
41	Курс американского доллара к швейцарскому франку	USD/CHF	—
42	Курс американского доллара к швейцарскому франку с лагом 1 дн. назад	USD/CHF t-1	—
43	Акции Coca-Cola, USD	Coca-Cola	—
44	Акции Coca-Cola с лагом 1 раб. день назад	Coca-Cola t-1	—
45	Акции Exxon, USD	Exxon	—
46	Акции Exxon с лагом 1 раб. день назад	Exxon t-1	—
47	Акции General Electric, USD	GE	—
48	Акции General Electric с лагом 1 раб. день назад	GE t-1	—
49	Акции IBM, USD	IBM	—
50	Акции IBM с лагом 1 раб. день назад	IBM t-1	—

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

охарактеризовать как фазу подъема. С учетом уроков, извлеченных из финансового кризиса, правительствами многих стран был предпринят ряд монетарных мер, по изменению и балансированию экономической системы отдельных государств и глобальной финансовой системы. Принятие действующих мер не могло не отразиться на фондовом рынке и экономических индикаторах. Взяв за начальную точку анализа 2010 г., можно показать новые реалии, отследить актуальные экономические взаимосвязи, изменившиеся под действием кризиса и принятых мер. Во временные ряды вошли значения закрытия торгов по каждому активу и фондовому индексу.

Построенная матрица корреляций имеет размер  $50 \times 50$  переменных, то есть отражает взаимовлияние 50 факторов друг на друга. Построение матрицы корреляций представляет собой трудоемкий процесс, так как потребовалось 1250 вычислительных итераций. Значительно сократить трудоемкость процесса, можно при помощи MS Excel, в частности, применяя пакет анализа данных. Для этого нужно на вкладке «данные» выбрать меню «анализ данных», выбрать пункт «корреляция» и задать диапазон входных значений.

Для удобства восприятия ключевых значений матрицы корреляций, имеющих наибольшее значение, выделим цветом значения более +0,7 (с высокой степенью положительной корреляции) и менее -0,7 (с высокой степенью отрицательной корреляции).

Из приведенной матрицы (табл. 1) можно увидеть сильные, со статистической точки зрения, взаимосвязи между акциями и факторами. Для примера использования корреляционных взаимосвязей рассмотрим обыкновенные акции Сбербанка РФ, как типичного представителя ликвидных акций, в дальнейшем по-

аналогии можно проанализировать другую любую акцию. Обыкновенные акции Сбербанка России находятся в высокой степени корреляции с фондовыми индексами (от 0,72 до 0,93), ценой на нефть (0,74), ценой на золото (0,71), ADR Сургутнефтегаза (0,71), акциями Coca-Cola (0,88), Exxon (0,8), IBM (0,79), Газпрома (0,77), ГМК Норникеля (0,84), Лукойла (0,8), Новатека (0,81), Татнефти (0,76), а также в высокой степени отрицательной корреляции с курсом USD/CHF (-0,78). Попробуем объяснить экономические причины корреляции с перечисленными факторами:

- взаимосвязь с фондовыми индексами объясняется тем, что котировки обыкновенных акций Сбербанка РФ зависят от настроений инвесторов, отражением которых являются фондовые индексы;
- корреляция с ценой на нефть, акциями нефтяных, газовых, горнometаллургических и транспортирующих компаний объясняется высокой зависимостью состояния национальной экономики, включая самый крупный национальный банк Сбербанк России, от цен на нефть и финансового положения компаний, обеспечивающих добчу и экспорт углеводородов;
- корреляция с американскими депозитарными расписками Сургутнефтегаза объясняется зависимостью котировок Сбербанка РФ от настроений иностранных инвесторов, с учетом разницы во времени работы фондовых бирж (торговля ADR ведется в том числе после окончания торгового дня в РФ), к акциям сырьевых компаний;
- высокая отрицательная корреляция с курсом USD/CHF объясняется тем, что в периоды нестабильности инвесторы склонны продавать обыкновенные акции Сбербанка РФ и вкладывать в швейцарский франк, кото-

## Использование корреляционного анализа при формировании/изменении фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний

- рый является стабилизационной, защитной валютой;
- корреляция с ценой на золото объясняется совпадением фаз экономического цикла; в фазе подъема многие инвесторы вкладывают в золото в целях снижения рисков в условиях нестабильности, в целях диверсификации портфеля, инфляционных опасений и т.д., одновременно в силу общерыночного подъема растут и обыкновенные акции Сбербанка РФ;
  - корреляцию с акциями американских компаний стоит рассмотреть отдельно ввиду неочевидности причин столь сильной корреляции (0,79–0,88) с обыкновенными акциями Сбербанка России.

С первого взгляда сложно определить причины высокой корреляции обыкновенных акций Сбербанка РФ с акциями Coca-Cola, Exxon и IBM. Рассмотрим графики изменения цен закрытия торгов по данным акциям:

График на рис. 2 показывает, что акции определенно двигались в одинаковых направлениях. Принимая во внимание амплитуды колебаний цены, надо заметить, что волатильность акций Сбербанка РФ выше, чем у акций американских компаний. Корреляция вполне может оказаться ложной, то есть выступить индикатором одновременного изменения переменных под действием случайных или несвязанных факторов<sup>1</sup>. Классическими примерами ложной корреляции являются циклы фондовых индексов и миграции слонов в Африке, а также между умением респондентов читать и размером их обуви<sup>2</sup>. Но при более детальном экономическом анализе высокую корреляцию между акциями Сбербанка РФ и акциями пе-

речисленных американских компаний вряд ли можно назвать ложной, так как существует неочевидная, но экономически обоснованная связь между ценами на данные инвестиционные активы. Данные акции выпущены эмитентами, которые играют значительную роль в национальных и сопряженных экономических системах, именно значимость эмитентов обеспечивает широкий интерес инвесторов к акциям и делает эти акции не просто достаточно, а очень ликвидными. Эти акции содержатся в инвестиционных портфелях институциональных инвесторов (включая международные инвестиционные фонды) и индивидуальных портфелях физических лиц. Интерес широкого круга инвесторов к акциям как раз таки является фактором, обуславливающим наличие экономической взаимосвязи между котировками. То есть при благоприятной рыночной конъюнктуре акции Сбербанка РФ и акции Coca-Cola, Exxon, IBM одновременно покупаются, при плохой конъюнктуре акции одновременно продаются, что и обуславливает высокую корреляционную связь. Данный тезис подтверждается тем, что акции Сбербанка РФ имеют высокую корреляцию (0,82) с индексом «голубых» фишек США — Dow Jones, в состав которого входят Coca-Cola, Exxon и IBM.

С точки зрения прогнозирования, цены на обыкновенные акции Сбербанка РФ, отметим, что в краткосрочной перспективе ориентироваться, в первую очередь, стоит на фондовые индексы (CAC40, Dax, DJIA, Futsee 100, Hang Seng, S&P500 и ММВБ), цену на нефть, а также на курс USD/CHF, так как они отражают ситуацию на фондовом рынке, на рынке углеводородов и рынке валют. Другими словами, если индексы, нефть и

<sup>1</sup> См.: Нидерхoffer В., Кеннер Л. Практика биржевых спекуляций / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2003. С. 307.

<sup>2</sup> Некоторые дополнительные интересные примеры ложных корреляций см.: Там же. С. 307–317.

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ



Рис. 2. Графики закрытия цены торгов обыкновенными акциями Сбербанка РФ, акциями Exxon, Coca-Cola (левая ось абсцисс) и IBM (правая ось абсцисс)

курс USD/CHF будут демонстрировать рост, то обыкновенные акции Сбербанка РФ будут склонны торговаться с повышением, если указанные факторы будут снижаться, то и названные акции будут скорее торговаться с понижением. Отдельные акции (российских и американских эмитентов) и ADR Сургутнефтегаза более подвержены индивидуальным, а значит субъективным, влияниям инвесторов, поэтому менее предпочтительны для анализа и принятия решений об изменении состава инвестиционного портфеля. Золото традиционно является защитным инвестиционным инструментом, спрос на который растет в периоды дестабилизации, а значит в более долгосрочном периоде вероятно снижение корреляции цены на золото и цены на обыкновенные акции Сбербанка РФ.

Определение факторов, имеющих наибольшую корреляцию с обыкновенными акциями Сбербанка РФ может служить базой для построения эконометрической модели, основанной на уравнении

(я) регрессии, для прогнозирования дальнейших изменений цены акции. Рассмотрим пример такого уравнения. В уравнение в качестве переменных, от которых зависит цена обыкновенных акций Сбербанка РФ, следует включать факторы, с которыми корреляция наиболее высока по модулю. Для повышения точности характеристик в уравнение можно включить лаговые значения котировок обыкновенных акций Сбербанка РФ (корреляция 0,99). При отборе факторов необходимо избегать мультиколлинеарности, то есть высокой взаимной корреляции между самими факторами. Мультиколлинеарность может привести к смещениям при оценке параметров регрессии. Для устранения мультиколлинеарности исключим из отбора факторы, корреляция которых между собой превышает 0,95. В целях повышения качества регрессионного уравнения рекомендуется включать в уравнение факторы, имеющие высокую отрицательную корреляцию с прогнозируемым показателем для

## Использование корреляционного анализа при формировании/изменении фондовой части инвестиционного портфеля страховых компаний

учета обратных связей и влияния экономических циклов<sup>1</sup>. При помощи метода наименьших квадратов рассчитаем коэффициенты регрессии и составим уравнение для прогнозирования котировок обыкновенных акций Сбербанка России на краткосрочную перспективу:

$$y = -4,0484 + 0,0081 \times x_1 + 0,3339 \times x_2 - 17,4952 \times x_3 + 0,0377 \times x_4, \quad (2)$$

где  $y$  — цена обыкновенных акций Сбербанка РФ на текущий день;

$x_1$  — значение индекса FTSE 100 с лагом 1 рабочий день назад;

$x_2$  — цена закрытия торгов обыкновенными акциями Сургутнефтегаза с лагом 1 рабочий день назад;

$x_3$  — курс USD/CHF с лагом 1 рабочий день назад;

$x_4$  — значение индекса ММВБ с лагом 1 рабочий день назад.

Данное уравнение позволяет довольно точно (средняя ошибка аппроксимации 3,8%) прогнозировать цену на обыкновенные акции Сбербанка РФ в краткосрочном периоде:

Значения показателей качества уравнения регрессии приведены в табл. 3. В приведенном примере, используя лаговые значения показателей можно получить прогноз курса обыкновенных акций Сбербанка РФ на предстоящую торговую сессию и вычислить ожидаемую доходность от покупки/продажи данного актива. Аналогичный подход оценки ожидаемой доходности можно применять и к другим акциям или иным инвестиционным активам.

Фактически, с помощью корреляционного анализа нами отобраны факторы для построения регрессионного уравнения, используя которое можно прогнозировать цену рыночного актива (в нашем примере это обыкновенные акции Сбербанка РФ) и произвести расчет ожидаемой доходности. Сравнивая ожидаемые доходности по выбранным активам, отвечающим требованиям ликвидности и надежности (возвратности), профильное подразделение страховой компании, отвечающее за формирование фондовой части инвестиционного портфеля, полу-

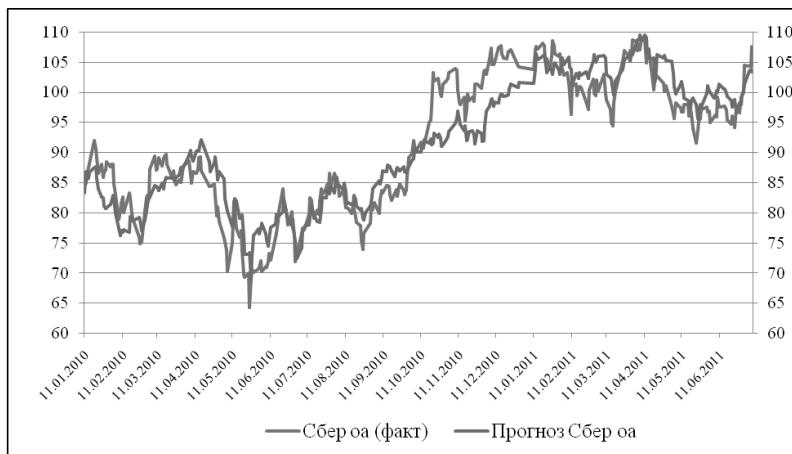


Рис. 3. Диаграмма фактической и прогнозируемой цены на обыкновенные акции Сбербанка РФ на момент закрытия торгов

<sup>1</sup> См.: Ермилов А.П. Макроэкономическое прогнозирование в США. Новосибирск: Наука, 1987. С. 64.

## ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ

**Таблица 3**  
**Показатели качества уравнения регрессии**

№	Наименование показателя и условное обозначение	Норматив	Фактическое значение	Соответствие нормативу
1	Детерминация (det), %	det→1	0,847	соответствует
2	Средняя ошибка аппроксимации (A), %	A→0	3,8%	соответствует
3	Критерий Фишера (F)	F <sub>табл</sub> =2,3984<F <sub>факт</sub>	467,72	соответствует
4	Критерий Стьдента для x <sub>1</sub> (t <sub>x<sub>1</sub></sub> )	t <sub>табл</sub> =1,967< t <sub>x<sub>1</sub> факт</sub>	4,693	соответствует
5	Критерий Стьдента для x <sub>2</sub> (t <sub>x<sub>2</sub></sub> )	t <sub>табл</sub> =1,967< t <sub>x<sub>2</sub> факт</sub>	2,352	соответствует
6	Критерий Стьдента для x <sub>3</sub> (t <sub>x<sub>3</sub></sub> )	t <sub>табл</sub> =1,967< t <sub>x<sub>3</sub> факт</sub>	-3,18	соответствует
7	Критерий Стьдента для x <sub>4</sub> (t <sub>x<sub>4</sub></sub> )	t <sub>табл</sub> =1,967< t <sub>x<sub>4</sub> факт</sub>	8,79	соответствует

чает инструмент анализа для включения в портфель активов, по которым прогнозируемая доходность будет максимальной. За счет максимизации доходности фондовой части инвестиционного портфеля повышается доходность инвести-

ционного портфеля страховой компании в целом. Обобщенная схема использования корреляционного анализа для формирования/изменения фондовой части инвестиционного портфеля представлена на рис. 4.



**Рис. 4. Схема применения корреляционного анализа для формирования/изменения фондовой части инвестиционного портфеля страховой компании**

## Использование корреляционного анализа при формировании/изменении фондовской части инвестиционного портфеля страховых компаний

Таблица 1 — Матрица корреляций

## **АННОТАЦИИ К СТАТЬЯМ НОМЕРА (на английском языке)**

**I.D. Matskulyak**, e-mail: mid48@mail.ru

### **About the finance of agrarian sector**

Finance of agrarian sector, feature and sources of their formation are considered. Functions of the finance are revealed. The characteristic of credit and financial mutual relations, credit cooperation, independence, self-support and self-financing of agricultural productions is given, their taxation and insurance, and also financing of country (farmer) enterprises.

*Keywords:* the finance, agrarian sector, agriculture, credit cooperation, self-support, co-financing, incomes, profit.

**Z.T. Veliev**, e-mail: zaurveliyev@gmail.com

### **About the formation of the state budget on the basis of target budgetary programs**

Attempt of generalization of experience of the Azerbaijan Republic and the international practice of formation of the state budget on the basis of target programs is undertaken. It is offered to use a method of the budgeting focused on result. Recommendations about his application in the conditions of the named state are expressed.

*Keywords:* the budget, the budgeting focused on result, government programs, target budgetary programs.

**Sh. M. Isaeva**, e-mail: shamsi69@rambler.ru

**O.M. Omarov**, e-mail: sirius2001@mail.ru

### **About the expediency and completeness of payment of taxes and payments in the budget in bank activity**

The expediency and completeness of payments of taxes and payments in the budget in bank activity are analyzed on the basis of composition and structure of taxes charge dynamics and summarize indicators of tax burden with use of absolute and comparative figures of taxation level.

*Keywords:* the analysis, payments of taxes, payments in the budget, bank activity, tax burden, indicators.

**D.A. Kapyrin**, e-mail: KapirinDA@dsk3.ru

**E.A. Kisileva**, e-mail: KiselevaEA@pik.ru

### To a question of the industrially-building enterprise budget development

The order of the industrially-building enterprise budget development is considered, its conformity to methodical recommendations of Ministry of economic development and trade of Russian Federation. Stages of the budget establishment are characterized. The expediency of its establishment is proved through so-called «the responsibility centers». Their functions are revealed.

*Keywords:* the budget, budgeting, the enterprise, an order of the budget development.

**N. P. Makarkin**, e-mail: makarkin@mrsu.ru

**V. V. Mitrohin**, e-mail: mitrokhin\_vlad@mail.ru

### The project financing in bank activity

The project financing is considered acting as a perspective form of crediting of business entities. The order of the organization of a project financing is offered, problems of its development in domestic economy and some ways of their decision in modern conditions are revealed.

*Keywords:* a project financing, recourse, the investment project, investment risk, the banks activity, lending activities.

**N.Z. Nagdaliev**, e-mail: n\_n\_zed@mail.ru

### The industry enterprises anti-recessionary financing on a basis of capital issues

The problem of anti-recessionary financing of the industrial enterprises is defined on the basis of capital issues. A number of the directions is offered to find a solution of this complex target, especially for the Russian economic conditions in the industry, where many enterprises are bankrupts and are in the stock market which hasn't reached the blossoming presently. The experience of some developed countries is given of this topic.

*Keywords:* bankruptcy, crisis management, anti-recessionary financing, securities, capital issues, actions, investors, stock market.

**A.N. Maksimov**, e-mail: maxmovalexey@hotmail.com

### The Modernization of external financial control in Russia

The condition of external financial control is considered in Russia. The necessity of its modernization is proved. Numbers of the main directions of its development are offered. The some experience of external financial control modernization is

## **Аннотации к статьям номера**

generalized in foreign countries which is quite suitable for application in domestic conditions taking into account some specific. Priorities of external financial control modernization are opened in short terms.

*Keywords:* financial control, external financial control, modernization of external financial control, its productivity and efficiency.

**V.N. Krasnov**, e-mail: krasnov320@yandex.ru

### **The market social nature and economic development**

The market is considered as a social phenomenon in which variables moral principles and the relation to national interests act as explaining variables. The development of agriculture and the related branches of domestic economy are analyzed. The conclusion about inadequacy of the economic policy settled down based on liberal principles of the self-regulating free market.

*Keywords:* the market, market economy, morals, opportunism, national interests, the power, the grain production, production of tractors, the planted acreage, a private property.

**S.V. Borzov**, e-mail: borzov.sv@gmail.com

### **About the competitiveness of high school**

The reproduction process of domestic high schools educational services is revealed. Distinctive features of foreign and Russian high schools are described. The gross revenue and net incomes of educational institutions are calculated. The expediency of distribution of various ways of funds accumulation is proved at the higher school, especially fundraising.

*Keywords:* the competitiveness, competitive advantages, high school, educational service, fundraising, a net profit, the gross revenue.

**O. V. Dremova**, e-mail: dremova@mail.ru

**D. I. Matskulyak**, e-mail: midio@mail.ru

**A. V. Tsurelin**, e-mail: pioneer26@bk.ru

### **About the corruption in system of state service and safety**

A number of methods of a rent assignment are specified in state service. Some corruption approaches and variety of the directions of their opposition are described using in its system in domestic conditions. The role and value of normative legal acts (NLA) are based in anti-corruption fight for security.

*Keywords:* the corruption, administrative corruption, public service, the propensity for corruption, corruption risks, rent oriented behavior, safety.

**P.V. Igumnov**, e-mail: upd@festu.khv.ru

**The Formation of the Euroasian system of energy security as the major conditions of long-term development of Russian energy industry**

Features of formation of the Eurasian system of energy security are considered by means of gradual creation of uniform energy area of the states of region. The special attention is given to the oil and gas countries of Eastern Siberia and the Far East and an entrance into energy, oil and chemical markets Asian-Pacific Region and Pacific coast of USA.

*Keywords:* APR, a gas pipeline, gas, geopolitics, a diversification, integration, cooperation, oil, the oil pipeline, the market, fuel and energy sector, energy products, energy security, the interstate and regional unions.

**A.M. Sujunchev**, e-mail: amr97@bk.ru

**The Financial stability of enterprises: the contents and influence of subjects of electric-power industry**

The financial stability of the enterprises is considered. The special attention is given to its understanding and influence of subjects of electric-power industry to other market agents, their solvency and liquidities. A number of recommendations about improvement of financial stability of the enterprises of power industry and a state role in this process are offered.

*Keywords:* financial stability, power industry, a financial condition, solvency, liquidity, the prices, tariffs for electric-power services.

**A. V. Gerasimov**, e-mail: gerasimov@mail.ru

**The Interrelation of level of innovative activity and competitiveness of regional economy**

The problem of competitiveness of national economy is revealed. The principal causes are considered constraining innovative development of a national economy, and directions of increase of economic, social and financial results of innovative development of regional economy are offered in the long-term period.

*Keywords:* innovations, development, innovative activity, region, economy, the innovative policy, modernization.

**A.N. Makarov**, e-mail: makarovan61@mail.ru

**The Population financial resources as a potential source of investment innovative import substitution**

## **Аннотации к статьям номера**

The problem of insufficiency of financial resources is revealed for development of internal manufacture in borders innovative import substitution. Its decision is proved on the basis of use of financial resources of the population in particular. First of all, it is proved that their involvement into the economy as investments depends of the activity of the institutes accumulating these savings. Recommendations are comments how to increase the interest of private households to invest of non-working funds to bank depositary.

*Keywords:* population financial resources; depositary contributions to state bank system; import substitution regional bank.

**D.F. Aliev**, e-mail: omepi@mail.ru

**E. B. Kolbachev**, e-mail: omepi@mail.ru

**V.V. Shmatkov**, e-mail: omepi@mail.ru

### **The Technological platforms and clusterization of industrial systems**

The organizational conditions of creation and development of national technological platforms are considered. It is proved that rather effective organizational decision is a creation of basic innovative-industrial clusters in this area. Some approaches to their formation are offered.

*Keywords:* technological platforms, clusters, clusterization, economic integration, social results, industrial systems.

**M. V. Kosenko**, e-mail: MVKosenko@yandex.ru

### **How to use the correlation analysis to form / modify of a share part of an investment portfolio of insurance companies engaging the insurance except the life insurance**

The theoretical basis of the correlation analysis of investments of insurance companies are presented, the same as the approach opening practical use of correlation for formation and optimization of a share part of an investment portfolio of insurance companies, engaged in insurance other than life insurance, also as an algorithm, calculation formulas, and a conclusion about universality of an applied approach.

*Keywords:* the correlation analysis, insurance, a matrix of correlations, a multicollinearity, false correlation, investment, actions, the Savings Bank, ekonometrichesky modeling, forecasting.

# **Льготная подписка на журнал «Финансовая экономика» на 1 полугодие 2012г.**

<b>Извещение</b>	НП «Редакция журнала «Финансовая экономика» ИНН 7729439663, КПП 772901001 р/с 40703810238180000154 в Вернадском отделении № 7970 Сбербанка России ОАО г. Москва, к/с 3010181040000000225, БИК 044525225 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____	
	<b>Назначение платежа</b>	<b>Сумма</b>
	<b>Подписка на журнал «Финансовая экономика» I полугодие 2012 г.</b>	<b>795-24</b>
	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен «_____» 2011 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	
<b>Кассир</b>	НП «Редакция журнала «Финансовая экономика» ИНН 7729439663, КПП 772901001 р/с 40703810238180000154 в Вернадском отделении № 7970 Сбербанка России ОАО г. Москва, к/с 3010181040000000225, БИК 044525225 Ф.И.О.: _____ Адрес доставки (с индексом): _____	
	<b>Назначение платежа</b>	<b>Сумма</b>
	<b>Подписка на журнал «Финансовая экономика» I полугодие 2012 г.</b>	<b>795-24</b>
	С условиями приема банком указанной суммы ознакомлен и согласен «_____» 2011 г. (подпись плательщика) (дата платежа)	
<b>Квитанция</b>		
<b>Кассир</b>		