

Федеральное государственное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» (Финакадемия)

---

**ВЕСТНИК**  
**Финансовой**  
**академии**

№ 2 (46)

2008 год

Теоретический и научно-практический журнал

**УЧРЕДИТЕЛЬ**

Финансовая академия  
при Правительстве  
Российской Федерации



Журнал выпускается с марта 1997 г.  
1 раз в квартал

Издание зарегистрировано  
в Государственном комитете  
Российской Федерации по печати

Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС77–25170

Подписной индекс в каталоге  
«Пресса России» 189 62



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
СОВЕТ ЖУРНАЛА**

Э. Лонгобарди (Италия)  
Э. Муллино (Великобритания)  
Н. Павлов (Болгария)  
Т. Хаймер (Германия)  
С. Хан (США)

**Адрес редакции:**

125468, Москва, Ленинградский пр-т, 51, комната 604  
Телефон 8 499-943 9929  
e-mail: [academy@fa.ru](mailto:academy@fa.ru)  
<http://www.fa.ru>

**Журнал «Вестник Финансовой академии»**

**входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук**

© Финакадемия, 2008

---

Москва  
2008

*РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ*

**М.А. Федотова** — главный редактор

**Е.Е. Гурин** — зам. главного редактора

**Я.М. Миркин**

**Л.Н. Красавина**

**В.М. Родионова**

**Л.П. Павлова**

**В.К. Поспелов**

**В.Г. Пансков**

**К.Е. Турбина**

**Б.И. Златкис**

**Ю.К. Краснов**

**О.А. Борзунова**

**В.А. Юрга**

**М.В. Мельник**

**В.А. Мирошникова**

*РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ*

**М.А. Эскиндаров** — председатель

**Б.М. Смитиенко** — зам. председателя

**Ш.М. Валитов**

**Т.Д. Валовая**

**О.В. Голосов**

**В.А. Дмитриев**

**А.В. Дроздов**

**В.В. Думный**

**А.Ю. Жданов**

**Г.Б. Клейнер**

**Н.Г. Кузнецов**

**О.И. Лаврушин**

**А.А. Либет**

**Д.Е. Сорокин**

**М.В. Федоров**

**А.Г. Хлопонин**

## СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА	Выступление ректора Финакадемии <b>М.А. Эскиндарова</b> на презентации Национального доклада «Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия».....	5
	<b>М.А. Эскиндаров, Я.М. Миркин.</b> Риски финансового кризиса в России: сценарии и политика противодействия.....	10
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	<b>О.А. Борзунова.</b> Налоговая реформа: новые рубежи .....	21
	<b>В.А. Красицкий.</b> Анализ электронных баз данных — перспективное направление внутриведомственного контроля в налоговых органах.....	31
ТОЧКА ЗРЕНИЯ	<b>А.Н. Мырынюк.</b> Управленческие инструменты устранения и предотвращения кризисных явлений в экономике России.....	35
	<b>Г. С. Панова.</b> Суверенные фонды Российской Федерации: вопросы формирования, размещения и использования.....	43
НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ	<b>Л.Н. Красавина, В.М. Родионова.</b> Роль финансовой и банковской систем в инновационном развитии экономики России.....	57
ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ	<b>В.Н. Шимов, В.А. Хмельницкий.</b> Высшее экономическое образование — инновационный путь развития.....	91
	<b>А.А. Мазараки.</b> Модернизация высшего образования в Украине в контексте европейской интеграции.....	102
	<b>Л.А. Швечкова.</b> Совершенствование системы языковой подготовки магистров.....	105
РАБОТЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ	<b>А. С. Ходарев.</b> Государственно-частное партнерство в сфере водоснабжения и водоотведения (из опыта предприятий Ростовской области).....	109
	<b>М.В. Ченцова.</b> Концепция экономики знаний как новое направление формирования современной экономической парадигмы.....	118
	<b>М.В. Городов.</b> Специфика применения метода дисконтированных денежных потоков при определении стоимости электроэнергетических предприятий.....	126
	<b>Н.Н. Козлова.</b> О некоторых особенностях гражданско-правового договора.....	133
	<b>М.А. Порублева.</b> Пути повышения эффективности денежно-кредитной политики в современных условиях.....	145
	<b>И.А. Глухов.</b> Стоимостно-ориентированный реинжиниринг бизнес-процессов.....	157
	<b>А.Н. Шельгин.</b> Перспективы формирования новой мировой валютной системы.....	164
	<b>М.В. Матявина.</b> Развитие эффективных механизмов применения ГЧП в России.....	175

КНИЖНАЯ ПОЛКА	<b>Ю.К. Краснов.</b> Оценка бизнеса: российский и мировой опыт.....	180
------------------	---	-----

CONTENTS

THE TOPIC OF THE DAY	<p>Presentation of prof. <b>M.A. Eskindarov</b>, Rector of the Finacademy Government at the National Report presentation ceremony «Risks of Financial Crisis in Russia: Factors, Scenarios and Policy to Counteract It».....</p> <p><b>M.A.Eskindarov, J.M. Mirkin.</b> Risks of Financial Crisis in Russia: Scenarios and Policy to Counteract It.....</p>	<p>5</p> <p>10</p>
TAXATION POLICY	<p><b>O.A.Borzunova.</b> Taxation Reform: New Horizons .....</p> <p><b>V.A.Krasnitsky.</b> Analysis of the Electronic Data Bases: a Perspective Trend of Inside Control in Taxation Bodies.....</p>	<p>21</p> <p>31</p>
A VIEW POINT	<p><b>A.N.Marynyuk.</b> Managerial Instruments to Eliminate and Prevent Crises in the Economy of Russia.....</p> <p><b>G.S.Panova.</b> Independent Funds of the Russian Federation: Formation, Placement and Application .....</p>	<p>35</p> <p>43</p>
SCIENTIFIC LIFE	<b>L.N.Krasavina , V.M.Rodionova.</b> The Role of Finance and Banking Systems in the innovative Development of the Russian Economy.....	57
PROBLEMS OF EDUCATION	<p><b>V.N.Shimov, V.A.Khmelnitsky.</b> Higher Economic Education – Innovative Way of Development.....</p> <p><b>A.A.Mazaraki.</b> Modernization of Higher Education in Ukraine in the Context of European Integration.....</p> <p><b>L.A.Shvechkova.</b> Improvement of the Masters Language Training.....</p>	<p>91</p> <p>102</p> <p>105</p>
PAPERS BY YOUNG SCHOLARS	<p><b>A.S.Khodarev.</b> Public Private Partnership in the Field of Water Supply and Discharge ( from the Experience of Enterprises in Rostov Region).....</p> <p><b>M.V.Chentsova.</b> The Concept of the Knowledge Economy as a New Trend in the Formation of a Modern Economic Paradigm. ....</p> <p><b>M.V.Gorodov.</b> Specific Use of the Method of Discounted Money Flows at Determining the Price of Electric Energy Enterprises.....</p> <p><b>N.N.Kozlova.</b> To Some Specificities of a Civil Law Contract.....</p> <p><b>M.F.Porableva.</b> Ways to Enhance Efficiency of the Monetary Policy under Modern Conditions.....</p> <p><b>I.A.Glukhov.</b> Cost Oriented Reengineering of Business Processes.....</p> <p><b>A.N.Shelygin.</b> Prospects to Develop a New World Currency System....</p> <p><b>M.V.Matyavina.</b> Development of Efficient Mechanisms to Introduce Public Private Enterprises in Russia.....</p>	<p>109</p> <p>118</p> <p>126</p> <p>133</p> <p>145</p> <p>157</p> <p>164</p> <p>175</p>
BOOK SHELF	<b>Y.K.Krasnov.</b> Business Evaluation: Russian and World Experience....	180



*Выступление ректора Финакадемии  
М.А. Эскиндарова  
на презентации Национального доклада  
«Риски финансового кризиса в России:  
факторы, сценарии и политика противодействия»<sup>1</sup>*

**Добрый день, дорогие гости, уважаемые коллеги!**

**Р**азрешите сердечно приветствовать вас, присутствующих на презентации Национального доклада, — руководителей министерств и ведомств, представителей общественных и научных учреждений.

Очень приятно сознавать, что данная презентация вызвала широкий интерес у средств массовой информации. Мы рады видеть представителей СМИ в стенах Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, в которой одновременно обучаются 21 тыс. студентов, свыше 600 аспирантов и докторантов; в 2007 г. прошли повышение квалификации более 37 тыс. госслужащих, 4 тыс. представителей бизнеса обучается в МВА-программах и в других формах повышения квалификации.

Как учебное заведение Академия осуществляет подготовку кадров высшей квалификации. Достаточно сказать, что среди наших выпускников — последний Председатель Правительства СССР, 7 экс-министров финансов Союза и России, 3 председателя Госбанка СССР и Центробанка РФ, губернаторы, депутаты Госдумы, известные бизнесмены, руководители крупнейших банков и других финансовых структур.

Будучи вузом при Правительстве РФ Академия активно вовлечена в экспертно-аналитическую работу для Правительства, федеральных органов власти.

Только в последние несколько месяцев нами были подготовлены предложения по:

— совершенствованию межбюджетных отношений и перераспределению налоговых доходов по уровням бюджетной системы;

---

<sup>1</sup> Презентация доклада проходила 18 марта 2008 г. в Финакадемии.

- совершенствованию налоговой системы Российской Федерации и отдельных видов налогов и сборов;
- формированию, размещению и использованию средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния;
- основным направлениям формирования условий для реализации инновационной стратегии развития и снижения темпа инфляции в России.

Ученые Академии принимают активное участие во многих экспертных советах.

Теперь скажем несколько слов об общих проблемах.

Экономическая история знает много примеров, когда страна делает неожиданный рывок и достигает невиданных результатов во всех сферах. Это называют «экономическим чудом». Было японское «экономическое чудо», корейское, сингапурское, малазийское, тайландское и др. «Экономическим чудом», очевидно, следует назвать и то, что сейчас происходит в Бразилии, Китае, Индии.

Во всех случаях и во всех странах эти «чудеса» совершались не некоей «невидимой рукой рынка», а вполне осознанными действиями» правительств. И только в России, где так долго ждали, когда появится эта пресловутая «рука», она показала, по образному выражению Г.Явлинского, «очень даже видимую фигу». Представляется, что мы не можем больше надеяться на то, что «невидимая рука» сделает тяжелую и ответственную работу за нас.

Для того чтобы когда-то заговорили об «экономическом чуде» России, нам нужны жесткая финансово-экономическая инновационная программа развития страны, концентрированные программы действий. Президент России В.В.Путин определил ориентиры социально-экономического развития страны до 2020 г. Однако проблема состоит в том, что среди политиков и экономистов, находящихся у власти, нет единства относительно пути развития и методов реализации стратегии.

Президент США Герберт Гувер как-то в сердцах воскликнул: «Пожалуйста, найдите мне одноглазого экономиста. А то я только и слышу: «Если посмотреть с одной стороны...»; «Если посмотреть с другой стороны...».

Может, отыщутся «одноглазые» экономисты и найдут нужные решения, тем более что ощущается большой интерес к долгосрочным проблемам экономического развития? Этот интерес обосновывается наступившей политической стабилизацией в стране, определенным экономическим ростом, упрочением государственного административного ресурса. К тому же, как указывалось выше, имеет место и мировой опыт.

Международные финансовые институты отнесли Россию к развивающимся экономикам мира. И есть только один путь перехода в более высокое сущностное состояние — значительное увеличение инвестиций. К сожалению, источников финансирования инвестиций немного, к тому же иностранные инвестиции чаще всего носят спекулятивный характер и с реальной экономикой имеют мало общего.

В России отсутствуют условия, в том числе инфраструктурные, для того чтобы зарубежный капитал вкладывал деньги в ее реальную экономику. В то же время современная Россия обладает огромными ресурсами для формирования масштабной долгосрочной государственной инвестиционной политики, которая основывалась бы на крупных государственных источниках денежных средств, в том числе Стабилизационного фонда (Резервного фонда и Фонда национального благосостояния).

Не вкладывая денег в экономику, нельзя восстановить промышленность, сельское хозяйство, другие отрасли, в том числе — систему подготовки профессиональных кадров.

Резервы СССР — технические, технологические, кадровые — к сегодняшнему дню исчерпаны. Безусловно, дополнительные государственные вливания приведут к росту инфляции. Но следует сделать выбор: или инфляция и борьба с этим злом, или рост экономики страны в целом.

Истории, впрочем, известны случаи быстрого экономического роста и при высокой инфляции. Так было, например, в Бразилии, Турции и в ряде других стран, где экономический рост достигался при очень большой инфляции. Результаты известны: Турция и Бразилия вошли в число наиболее развитых стран мира.

Поэтому бояться некоторого увеличения инфляции не стоит: если цены и доходы растут одинаково — пострадавших не будет. В то время как попытка одновременно бороться за снижение инфляции и рост экономики не даст реального результата.

Важным инструментом решения экономических проблем является активизация деятельности бизнеса за счет снижения налогового бремени.

Размер налогового бремени на бизнес в странах, достигших «экономического чуда», был значительно ниже, чем в России: 10-15% против 30-40%.

Предложения и расчеты ученых Академии по снижению НДС до 10-13% были представлены в соответствующие органы еще год назад. Мы уверены, что подобное снижение НДС не нанесет серьезного ущерба бюджету при определенных действиях, предлагаемых сейчас МЭРТ (табл.1, 2).

Таблица 1

Поступления НДС в бюджетную систему  
Российской Федерации в 2004–2007гг. (млрд руб.)

Показатель	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.			
	18:10%	18:10%	18:10%	18:10%	16:10%	13:10%	10:10%
НДС, внутр.	749,8	1 025,7	924,2	1 039,3	931,2	769,0	606,8
НДС, импорт	320,6	446,5	572,8	672,6	607,0	508,6	410,1
<b>НДС, всего</b>	<b>1 070,4</b>	<b>1 472,2</b>	<b>1 497,0</b>	<b>1 711,9</b>	<b>1 538,2</b>	<b>1 277,6</b>	<b>1 016,9</b>

Таблица 2

Оценка выпадающих доходов бюджета вследствие изменения  
ставки НДС (расчет проведен на основе данных 2007г., млрд руб.)

Показатель	16:10%	13:10%	10:10%
НДС, внутр.	108,1	270,3	432,5
НДС, импорт	65,6	164,1	262,5
НДС, всего	173,7	434,4	695,0
<b>Доля в ВВП</b>	<b>0,6%</b>	<b>1,4%</b>	<b>2,3%</b>

Таким образом, выпадающие доходы варьируются от 0,6 до 2,3% ВВП. В расчетах собираемость не изменялась. Предполагается, что при существенном снижении налоговых ставок возможно некоторое повышение собираемости, поэтому оценки по последним двум сценариям можно считать максимальными.

Мы считаем, что все действия, направленные на эффективное использование ресурсов государства, активизацию бизнеса, в нынешних условиях необходимо довести до конца.

Представляется, что для России требуется выработка нового пути — New Deal.

Однако сегодня перед нами стоит другая проблема: риски финансового кризиса. Насколько они реальны и каковы возможные пути противодействия им?

Россия, безусловно, застрахована от кризиса, и наша цель:

- прогноз уровня рисков финансового кризиса;
- анализ возможных сценариев кризиса;
- открытая дискуссия;



— содействие правильному выбору решений денежными властями и финансовыми регуляторами.

Финакадемия является открытой площадкой для обсуждения общественно значимых социально-экономических проблем. В основе нашей позиции — экономический рост и инновации с учетом разумной финансовой и денежной политики.

Растущая экономика и устойчивые государственные финансы не страхуют от импорта финансового кризиса, если фондирование экономики чрезмерно зависит от иностранных портфельных инвестиций и внешних долгов, если остается узким внутренний спрос на финансовые активы. Тому подтверждение — азиатский кризис 1997г.

Риском нынешнего периода является так называемый «sudden stop», т.е. возможный неожиданный отток капитала из России наравне с другими развивающимися рынками при продолжении кризиса в финансовых центрах Запада.

История знает множество международных аналогов.

К чему это может привести?

Во-первых, к снижению динамики российского финансового рынка вслед за уходом инвесторов с формирующихся рынков; к бегству капиталов с внутреннего финансового рынка; к уходу «горячих денег» иностранных портфельных инвестиций.

Во-вторых, к существенному ограничению доступа российских банков и корпораций к заемным денежным ресурсам на западных рынках, Это наблюдается уже сейчас.

В-третьих, может возникнуть дефицит ликвидности в российской банковской системе и на финансовом рынке, если он не будет восполняться резервами Центрального банка.

Среди других предложений по противодействию рискам финансового кризиса — создание российского антикризисного центра, чьи функции будут включать:

- мониторинг ситуаций;
- разработку планов чрезвычайных действий (их сейчас нет);
- обмен информацией при наступлении рыночных шоков;
- совместные действия в моменты «специальных» ситуаций (поддержка ликвидности, приостановка рынков, снижение стоимости денег и др.).

По статусу этот центр должен быть вневедомственной группой представителей монетарных властей и финансовых регуляторов.

*М.А. Эскиндаров,  
ректор Финакадемии,  
доктор экономических наук,  
профессор*

*Я.М. Миркин,  
директор Института  
финансовых рынков  
Финакадемии, доктор  
экономических наук, профессор*

### **РИСКИ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РОССИИ: СЦЕНАРИИ И ПОЛИТИКА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ**

**В**2007 – 2008 гг. стали реальными риски финансового кризиса в Российской Федерации. Как показывает международная практика, финансовые кризисы приводят к среднесрочному падению реального ВВП и инвестиций в объеме от 3-5 до 15-20%, к утрате не менее 10-15% финансовых активов страны.

Финансовые кризисы связаны с коллапсом системы платежей, резким ростом просроченных долгов. Бегство капиталов из страны, падение курса национальной валюты и вспышка инфляции ведут к дефолтам банков, к шокам на финансовых рынках, к прекращению доступа реального сектора к финансированию. Расстройство государственных финансов сопровождается утратой финансовых резервов, ростом государственного долга на десятки процентов. Финансовые кризисы неизбежно приводят к утрате сбережений населения, социальному напряжению, политическим рискам.

Возникновение финансового кризиса связано с цепной реакцией системного риска, с «эффектом домино» от частных кризисов: банковских, валютных, фондовых, долговых, ликвидности.

#### **Потенциальные сценарии финансового кризиса в России:**

- импортированный кризис («финансовая инфекция»);
- спекулятивная атака при позитивной экономической динамике и либерализации счета капиталов;
- перегрев одного из сегментов внутреннего финансового рынка (излишняя концентрация рыночного, кредитного, процентного, валютного рисков), эффект «домино»;
- падение экспортных цен.

**Сценарий импортированного кризиса** возможен на основе высокой корреляции финансового рынка России с глобальными рынками (развивающиеся рынки — 0,88-0,93, Бразилия — выше 0,9). Связь рынков осуществляется через глобальных инвесторов (например, в 2007 г. действовали почти 10 тысяч хедж-фондов с активами примерно 2 трлн долл. США).

Спрос и цены на российские финансовые активы зависимы от иностранных инвесторов (на рынках акций и облигаций, взятых вместе, доля нерезидентов примерно 70%). Обороты по депозитарным распискам на российские акции составляют не менее 50% внутреннего рынка.

В 2006 — 2007 гг. произошел взрывной рост иностранных портфельных инвестиций, имеющих, как показывает практика, в основном, спекулятивный характер. Долговое финансирование российской экономики зависит от нерезидентов (иностранные долги отечественных банков и корпораций соотносятся с кредитами, выданными российскими банками экономике и населению, как 8 : 10). Иностранные портфельные инвестиции в акции выросли в 2000-2007 гг. более чем в 20 раз. Цены на российские финансовые активы являются функцией от действий нерезидентов (их суммарная доля в сделках на рынках акций, депозитарных расписок и долговых бумаг до 60 — 70% в 2004 — 2007 гг.).

Механизм связи — через глобальных инвесторов (в 2007 г. действовали почти 10 тысяч хедж-фондов с активами примерно 2 трлн долл. США). Портфельные деньги на развивающихся рынках — большей частью горячие, спекулятивные, свободно входящие в экономику и выходящие из нее через открытые счета капиталов (в России он открыт).

Современная финансовая история содержит множественные **примеры импортированных кризисов** (долговой кризис развивающихся стран в начале 1980-х гг., азиатский кризис 1997 г., падение рынка Бразилии вслед за кризисом 1998 г. в России, синхронность рынков Латинской Америки в 2000-2002 гг. как следствие финансовых потрясений в Аргентине и в Бразилии, волатильность финансовых рынков 2007 — 2008 гг.).

**Сценарий спекулятивной атаки** основан на зависимости развивающегося финансового рынка России от иностранных портфельных инвестиций и долгового финансирования нерезидентов. Либерализация счета капиталов, укрепление курса национальной валюты и высокая доходность внутреннего рынка привлекают на российский рынок поток иностранных «горячих денег», стимулируют арбитраж резидентов между дешевыми внешними заимствованиями и сверхдоходными рублевыми активами.

Это — классический сценарий разогрева финансового сектора экономики с последующей атакой на одном из сегментов финансового рынка (валюта,

деривативы, акции, долги) при первых признаках переоцененности национальной валюты или любых иных деформациях экономики. Если при разогретом финансовом рынке российская экономика пошатнется в одной из своих основ (бездефицитный бюджет, торговый баланс с плюсом, высокие финансовые резервы, устойчивый рост) и нерезиденты начнут ее рассматривать как слабеющую, теряющую потенциал устойчивого роста, то атака на валюту, акции, деривативы или долги неизбежна. Стоит серьезно снизиться ценам на российское сырье (нефть и газ — более 60% экспорта, металла и древесины — 15%), как с лагом в 4-6 месяцев начнутся неприятности. Как показывает практика, при массивной игре на понижение глобальных инвесторов короткие позиции нерезидентов могут достигать 3 — 7% ВВП (с последующим бегством капиталов, обрушением курса национальной валюты и запуском механизма финансового кризиса).

**Кризисы-аналоги:** Мексика (1973 — 1982 гг.), Аргентина (1978 — 1981 гг.), Великобритания (1992 г.), Мексика (1994 — 1995 гг.), Азия (Таиланд, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Корея, Гонконг и др.) (1997 — 1998 гг.), Бразилия (1998 — 1999 гг.) и др.

**Сценарий перегрева одного из сегментов финансового рынка России** связан с эксцессивным ростом финансовой составляющей экономики. В 2000-2007 гг. при росте ВВП в текущих ценах в 4,3 раза денежная масса увеличилась в 8 раз, внешний долг реального сектора — в 9,7 раза, кредиты банков экономике и населению — в 12 раз, внешний долг банков — в 14 раз, срочные сделки банков — в 14,6 раза, капитализация рынка акций — в 15 раз.

По оценке, 50-60% роста отражают переход российского финансового рынка в более зрелую стадию развития, его восстановление после кризиса 1998 г. Насыщенность экономики финансовыми инструментами пока невелика в сравнении с международной практикой (в конце 2007 г. денежная масса / ВВП — 40%, кредиты экономике и населению / ВВП — 50%, внешний долг банков и корпораций / ВВП — 30%, срочные сделки банков / ВВП — 15% (округленно)). По насыщенности экономики деньгами и финансовыми инструментами Россия находится примерно на 50 — 60 месте в мире. В конце 2007 г. денежная масса к ВВП составляла в Китае — более 160% при инфляции в два раза меньшей.

Вместе с тем, по оценке, 40-50% роста финансового сектора имеют спекулятивный характер и связаны со всё большей концентрацией рисков (кредитного, процентного, рыночного, валютного, ликвидности) и с нарастающей вероятностью «мыльных пузырей» в течение ближайших 3-4 лет.

Кредиты экономике и населению сейчас равны примерно 50% к ВВП, внешний долг банков и корпораций — 30%, срочные сделки банков — 15%.

Это далеко не «мыльный пузырь», до него еще нужно дорасти. Но если финансовые конструкции экономики будут разрастаться такими же темпами, как в 2006 — 2007 гг., то и до «мыльного пузыря» недалеко.

Как это произойдет? Политика вывода государством «избыточной ликвидности» из страны оставляет не покрытым спрос экономики на инвестиции, замещаемый стремительно растущим внешним долгом банков и корпораций. Либерализация счета капиталов, укрепление курса национальной валюты и высокая доходность внутреннего рынка привлекают на российский рынок поток иностранных «горячих денег», стимулируют арбитраж резидентов между дешевыми внешними заимствованиями и сверхдоходными рублевыми активами. Это — классический сценарий перегрева финансового сектора и подготовки кризиса.

Взрывной рост закончится тем, что в каком-то сегменте рынка риски станут настолько высокими, что начнется цепная реакция потерь, передаваемых с усилением от одних контрагентов к другим. Это может случиться в кредитах, акциях, облигациях, деривативах — заранее прогнозировать невозможно. Эти «круги по воде» будут многократно усилены бегством инвесторов и вкладчиков с рынка. Результат — системный риск, финансовый кризис. Примеров — масса, самый последний — ипотечный кризис 2007 г. в США и Западной Европе. Перегревы рынка акций и секьюритизированных долгов в США (1929 — 1930-е гг., 1999 — 2000 гг.); финансовая история Латинской Америки и Азии пестрят аналогами. ГКО и акции, датируемые 1995 — 1998 гг., — классика «мыльных пузырей» с участием иностранных портфельных инвесторов.

**Архитектура российского финансового рынка** делает его уязвимым к классическим сценариям спекулятивных атак и перегрева отдельных сегментов рынка, вызывающих полномасштабный финансовый кризис. Слабая капитализация финансового сектора, олигополия как основа неустойчивости архитектуры рынка сочетаются со сверхконцентрацией денег в Москве (более 60% денежных ресурсов страны), с зависимостью от внешних инвесторов, с многолетним ралли на фондовом рынке, кредитным бумом (с нарастанием проблемных долгов), быстрым ростом срочных сделок банков (одним из каналов «горячих денег» в экономику). Многие годы эмиссия рублей в экономику Центральным банком производится, по существу, против внешних заимствований. На практике отсутствует система рублевого рефинансирования ЦБР коммерческих банков в качестве канала денежной эмиссии. В этой связи ставка рефинансирования ЦБР как экономический инструмент не имеет серьезного значения. Двухзначный рыночный процент сочетается с волатильностью финансового рынка, одной из самых высоких в мире.

У экономического роста в Российской Федерации шаткое финансовое основание, что хорошо показали события августа 2007 — января 2008 гг.

Слишком велика зависимость от иностранной ликвидности при ограниченности внутреннего денежного спроса на инвестиции в экономику (табл. 1).

Таблица 1

Роль иностранной ликвидности в формировании инвестиционной активности в экономике России

Показатель	2000 г.	2006 г.	2007 г. (июль)
<b>Индикаторы роли внешних заимствований в экономике и финансовом секторе</b>			
Внешний долг банков и нефинансовых предприятий (без участия в капитале) / Деньги + Квази-Деньги в долларом эквиваленте, %	55,8	74,1	72,7
Внешний долг банков и нефинансовых предприятий (без участия в капитале) / ВВП в текущих долларовых ценах, %	12,0	26,5	28,0
<b>Индикаторы роли иностранных портфельных инвестиций в экономике и финансовом секторе</b>			
Иностранные портфельные инвестиции / Деньги + Квази-Деньги в долларом эквиваленте, %	57,6	77,0	н/д
Иностранные портфельные инвестиции / ВВП в текущих долларовых ценах, %	12,4	27,6	н/д
<b>Концентрация рисков на портфельных инвестициях в российские финансовые активы</b>			
Доля акций в портфельных инвестициях, %	34,6	75,4	н/д
Доля нерезидентов на рынке ММВБ, %	< 4 –5 (оценка)	24	>30
Нетто-иностранные активы банковской системы (ЦБР и кредитных организаций) / (Портфельные инвестиции в акции + Внешний долг нефинансовых предприятий (без участия в капитале), %	78,1	66,0	н/д

\* Бюллетени банковской статистики, 2001-2007, World Economic Outlook October 2007, база данных валютных курсов ЦБР. Презентация Г.Марголита – зам. Генерального директора Фондовой биржи ММВБ “Фондовая биржа ММВБ: сектор инновационных и растущих компаний”, 2007 г. – Биржевые новости, 2007, 12. Данные – на конец периода (за исключением ВВП), стоимостные показатели – в долл. США.

**Сценарий финансового кризиса**, вызванного ценовым риском, обусловлен высокой зависимостью российской экономики от мировых цен на экспортное сырье (нефть и газ – более 60% экспорта, металла и древесины – 15%). Экспортные цены на сырье (а за ними и доходы корпоративного сектора и бюджета) подвержены резким и непрогнозируемым колебаниям, ведут с лагом в 4 – 6 месяцев – при падении цен – к кризисным последствиям для российской экономики, государственных финансов и финансового рынка.

Центры ценообразования на основные экспортные товары пока находятся за рубежом. Существует лишь ограниченная возможность влиять на динамику

сырьевых цен (одну из самых волатильных / спекулятивных составляющих международной экономики).

Наиболее известный аналог — финансовый кризис в Российской Федерации в августе 1998 г., одним из фундаментальных причин которого стало падение мировых цен на нефть.

**Временная структура рисков финансового кризиса в России следующая.**

**В 2008-2009 гг.** наибольшие риски связаны с первым сценарием («финансовая инфекция»).

**В 2009-2011 гг.** увеличивается вероятность реализации первого — третьего сценариев («финансовая инфекция», спекулятивная атака, внутренний перегрев финансового рынка).

Начиная с **2010 г.** становятся непрогнозируемыми ценовые диапазоны на экспортное сырье, что создает основу для реализации системного риска в рамках всех рассмотренных сценариев финансового кризиса.

Как отвечать на эти вызовы? Стоит ли превращать финансовый рынок «в закрытую крепость «Россия»? Или же, наоборот, продолжать политику последних лет — «вывода избыточной ликвидности» и денежной эмиссии в меру накопления валютных долгов. Политику, создающую рынок, подверженный экстремальной волатильности, втягивающий иностранные инвестиции любого качества под экономический рост?

В связи с изложенным важнейшей **задачей государства** является проведение последовательной **антикризисной политики**, направленной на предупреждение и противодействие рискам финансового кризиса в Российской Федерации<sup>1</sup>.

### **Оперативные меры антикризисной политики**

В 2008 г. **центр противодействия финансовому кризису находится в Банке России**, который должен (по аналогии с тем, как действуют сейчас центральные банки США и еврозоны):

— осуществлять поддержку ликвидности банковской системы в замещение средств, выводимых с внутреннего рынка нерезидентами и в покрытие дефицита средств банков и корпоративного сектора, возникающих в связи с ограничением доступа на международные рынки капитала и вынужденным сокращением их внешних заимствований;

---

<sup>1</sup> Содержание антикризисной политики, направленной на опережающий рост конкурентоспособности российского финансового рынка, детально раскрыто в подготовленном Финансовой академией Национальном докладе «Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия» (март 2008 г.).

— в этих целях при угрозе рыночных шоков использовать прямые кредиты коммерческим банкам (система рублевого рефинансирования банков в России, в отличие от международной практики, фактически отсутствует), а не только механизмы поддержки ликвидности, замещающие активы коммерческих банков в ценных бумагах и валюте;

— осуществлять политику снижения ставки рефинансирования и других процентных платежей, взимаемых Банком России, снижения при необходимости отчислений в фонд обязательных резервов (вместо обратных мер, направленных на обострение проблемы ликвидности, как это произошло в начале февраля 2008 г.);

— публично прогнозировать поддержку банковской системы и финансового рынка, воздерживаться от прогнозов, связанных с обострением финансового кризиса и ускорением инфляции в связи с мягкой денежной политикой Центрального банка (все меры по поддержке ликвидности носят неинфляционный характер, замещая дефицит денег в обороте, вызванный оттоком капиталов нерезидентов и ограничением доступа банков и корпоративного сектора на международные рынки капитала в связи с кризисной ситуацией в industriальных странах).

Важно настойчиво убеждать рынок в том, что он будет всегда поддержан в случае системных шоков, что краны эмиссии не будут закручиваться по причинам борьбы с инфляцией в моменты, когда финансовый сектор срочно нуждается в укреплении ликвидности. Заверять рынок в автоматической помощи. Создать систему публичной отчетности об уровне финансовой стабильности в стране (общемировая практика).

Должна быть срочно разработана **программа чрезвычайных действий государства** (ЦБР, Минфина России, ФСФР России и других ведомств) в случае реализации системных рисков (общепринято в международной практике), включающая:

— порядок оперативного мониторинга ситуации и координации действий финансовых ведомств;

— меры оперативной поддержки ликвидности со стороны Центрального банка (рефинансирование банков, ставка процента, обязательные резервы, интервенции на финансовом рынке);

— возможные административные меры (прекращение торгов на фондовом рынке и рынке деривативов, временные ограничения на операции по счету капиталов, на срочные операции коммерческих банков, банковские каникулы и др.);

— порядок и источники финансирования реструктуризации проблемных финансовых институтов, предоставления линий срочной финансовой поддержки;



— программу связей с общественностью и раскрытия информации, направленную на снятие кризисных ожиданий.

### Среднесрочная антикризисная политика

**Основа среднесрочной антикризисной политики — последовательное укрепление роли внутреннего спроса на финансовые активы**, увеличение его объемов опережающими темпами, создание более сбалансированной структуры финансовых ресурсов. Стимулирование длинных денег. Капитализация отечественных финансовых институтов. Снижение стоимости денег внутри страны и тем самым борьба с инфляцией. Создание дешевых источников ликвидности для банков и реальной экономики. Борьба с олигополией, фрагментарностью, низкой эффективностью финансового рынка. Консолидация торговой, депозитарной, расчетной инфраструктуры рынка. Завершение строительства финансового мегарегулятора, способного защитить инвесторов. Выгодное вложение денег государства «дома», на публичных рынках, с размещением за границей минимальных резервов. Для всего этого есть сотня рецептов, не ущемляющих прав нерезидентов и открытость счета капиталов; решений, основанных на экономическом интересе, финансовой и денежной политике стимулирования роста производства, доходов и внутренних инвестиций.

Все эти рецепты — налоговые, процентные, эмиссионные, валютные, инвестиционные и даже административные — не носят инфляционного характера. Причина проста — они направлены на замещение денег, пришедших в нашу экономику в форме внешних долгов. Они лишь исправляют ситуацию, в которой при проведении политики стерилизации денежной массы государственные средства, вложенные за рубежом с низкой доходностью, были замещены взрывным ростом внешнего долга банков и корпоративного сектора. То есть вводом чужой ликвидности в экономику России.

Антикризисная политика должна включать **меры противодействия финансовым кризисам, общепринятые в мировой практике**:

— создание **системы макроэкономического мониторинга**, направленного на раннее обнаружение и предупреждение финансовых кризисов (подобные системы внедряются на ключевых финансовых рынках с конца 1990-х гг. в рамках программ Форума финансовой стабильности, объединяющего финансовых регуляторов нескольких десятков стран (Financial Stability Forum). В частности, могут быть введены системы надзора за операциями нерезидентов, за срочным рынком, за внебалансовыми операциями банков;

— разработка и реализация международной и внутренней **программы сотрудничества финансовых регуляторов** и обмена информацией между ними;

• меры по обеспечению **роста финансовой глубины российской экономики**, направленные на опережающее увеличение внутреннего спроса на финансовые инструменты, на предупреждение нарастания спекулятивной внешней составляющей:

— рост монетизации российской экономики и сокращение внешнего долга банков и корпоративного сектора на основе стимулирования внутреннего денежного спроса (использование рублевого рефинансирования ЦБР коммерческих банков для поэтапного замещения механизма эмиссии денег против внешних заимствований);

— отказ в финансовой политике от лозунга настоятельной необходимости стерилизации денежной массы, вывода избыточной ликвидности за пределы России. На практике она привела к тому, что выведенные государственные средства, вложенные за рубежом с низкой доходностью, были замещены взрывным ростом внешнего долга банков и корпоративного сектора;

— снижение уровня процента и соответственно проведение политики снижения процентных ставок Центрального банка по операциям с коммерческими банками;

— перераспределение части финансовых резервов государства, вкладываемых на внешних финансовых рынках, на инвестиции в долговые ценные бумаги российских корпораций, обращающиеся на публичных внутренних рынках и имеющие высокий кредитный рейтинг по национальной шкале;

— создание системы налогового стимулирования внутренних инвесторов в части долгосрочных инвестиций в акции, в акционерные капиталы компаний высокотехнологичных отраслей экономики (общепринята в мировой практике) и др.;

• **комплекс мер по повышению устойчивости финансового рынка к системным рискам**, росту его конкурентоспособности, преодолению деформаций его архитектуры:

— рекапитализация финансовых институтов и реструктурирование отрасли ценных бумаг и деривативов в части инфраструктуры рынка;

— завершение создания мегарегулятора, наделение ФСФР России ресурсами и операционной способностью, необходимой для регулирования растущего финансового рынка России, создание системы надзора за финансовыми рисками институтов фондового, срочного, страхового и пенсионного рынков;

— ужесточение пруденциальных требований к коммерческим банкам, предупреждающих перегрев рынков внутренних и внешних долговых заимствований;

— расширение правоприменительной практики, направленной на демонаполизацию финансового рынка, на предупреждение манипулятивных операций и искусственного разогрева финансовых рынков крупными финансовыми институтами и глобальными инвесторами;

— внедрение административных ограничений на короткие продажи и другие операции, связанные с высоким системным риском. В частности, возможно законодательное ограничение арбитражных / спекулятивных операций коммерческих банков, несущих повышенные системные риски, в рамках которых осуществляются валютные заимствования за рубежом, в том числе на внебиржевом рынке деривативов, с последующей конвертацией валютных средств в рублевые активы с повышенной доходностью;

• **комплекс мер по диверсификации собственности как базы устойчивого финансового рынка и основы эффективной экономики** — создание стимулов к владению населением акциями на долгосрочной основе (в том числе: создание программы государства по диверсификации собственности, по превращению среднего класса в класс акционеров; расширение налоговых стимулов для инвесторов, объем которых в России существенно уступает международной практике; устранение правовых барьеров для выпуска опционов менеджеров; открытие возможности учреждать внутрикорпоративные пенсионные и инвестиционные планы под налоговые льготы; введение индивидуальных пенсионных счетов; снятие излишних ограничений для инвестирования на фондовом рынке для институциональных инвесторов; введение льготного налогового режима для формирования благотворительных фондов и их превращения в институциональных инвесторов). Существует огромный международный опыт и рекомендации в этой области;

• **национальный проект «Финансовая площадка Россия»**, создание в Российской Федерации **финансового центра для развивающихся рынков** (прежде всего рынков постсоветского пространства), предоставление нерезидентам льготного налогового режима по долгосрочным портфельным инвестициям на российском финансовом рынке (значительное число международных аналогов).

Доля России на финансовых рынках СНГ и других стран Восточной Европы и Центральной Азии — более 60%. В этом — потенциал для притяжения ликвидности, эмитентов и инвесторов, работающих на рынках постсоветского пространства. Нельзя упустить шансы, которыми воспользовались Лондон в 1940-х, 1960-х и 1980-х гг., Франкфурт и Дублин в 1990-х гг., Дубай, Бахрейн и Катар в 2000-х гг. Важно войти в список 50 глобальных финансовых центров. Москва как финансовый центр и созданные в России льготные

финансовые зоны в приморских городах (международная практика огромна) могут стать новыми полюсами интеграции для развивающегося мира, еще одним знаком укрепления роли и конкурентоспособности рыночной экономики России.

Создание международных финансовых центров (в соответствии с практикой Ирландии, Канады, Великобритании и других стран) на территории России в качестве рынков валютного оборота для иностранных финансовых посредников, эмитентов и финансовых инструментов может осуществляться в форме:

- специализированных агентств (по аналогии с Канадой и Ирландией);
- 2-3-х свободных банковских и финансовых зон (Калининград, Сочи, Владивосток);
- международных сегментов финансового рынка (ММВБ, биржевые рынки экспортного сырья);
- реализации программы создания международного финансового центра в Москве (по аналогии с Лондоном, Франкфуртом и финансовыми центрами в Азии).





*О.А.Борзунова,  
консультант Правового управления  
Государственной думы  
кандидат юридических наук*

## НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА: НОВЫЕ РУБЕЖИ

(Как с помощью налогов обеспечить модернизацию экономики)

*Устойчивость государства гарантируется не теми деньгами, которые оно в виде налогов забирает у граждан, а теми, которые оно оставляет в их карманах.*

*В. Ардашев*

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева Федеральному Собранию РФ в июне 2008г. сделан акцент на том, что налоговая реформа должна сохранить свое значение как важнейший инструмент макроэкономического регулирования, а налоговая политика — создавать благоприятные условия для модернизации экономики, осуществления инвестиций в создание новых производств и в повышение производительности труда.

### **Самый лучший налог — это наименьший налог**

**С**нижение налогового бремени — основная цель налоговой реформы, которую поддерживают и Президент Российской Федерации, и Минфин, и МЭРТ. В Бюджетном послании от 23 июня 2008 г. Дмитрий Медведев подчеркнул, что сроки и порядок снижения налоговой нагрузки и принятия других решений в сфере

налоговой политики должны осуществляться в рамках как краткосрочного, так и долгосрочного планирования развития экономики.

Масштабных мер в области налоговой политики, сопоставимых с глобальной перестройкой налоговой системы, в среднесрочной перспективе не запланировано. Но необходимо принимать во внимание, что проведение социально-экономических преобразований, интег-

рация России в мировую экономику неизбежно требуют внесения поправок в налоговое законодательство. В настоящее время не все задачи, поставленные в ходе налоговой реформы, решены. Поэтому эта отрасль законодательства продолжает оставаться одной из самых динамичных.

Какие же стратегические цели ставят Президент и Правительство, развитие и доработку которых необходимо продолжить?

1. Сохранение неизменного уровня номинального налогового бремени. При этом снижение налоговой нагрузки на экономических агентов возможно путем сбалансированного снижения налоговых ставок, перераспределения налоговой и административной нагрузки с помощью проведения структурных преобразований налоговой системы.

2. Унификация налоговых ставок, повышение эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, к оптимизации применяемых налоговых льгот и освобождений, к интеграции российской налоговой системы в международные налоговые отношения.

3. Внедрение в России инструментов налоговой политики, успешно функционирующих во многих зарубежных странах. Возникающие в связи с этим проблемы свидетельствуют не о неэффективности данных инструментов, а о том, что причины этих проблем лежат вне зоны действия налогового законодательства.

Все эти стратегические цели предполагают конкретные шаги по изменению налогового законодательства. Что же предлагают Президент и Правительство?

### **Развитие малого бизнеса приведет к сокращению смертности**

В Послании Президента РФ Федеральному Собранию РФ 2007 года было отмечено, что там, где развивается малый бизнес, меньше бедных и ниже показатели смертности. В соответствии с этим 24 июля 2007 г. был принят Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ.

Низкий уровень развития малого бизнеса в России по сравнению с ведущими зарубежными странами, а также ослабление государственной поддержки развития сельского хозяйства в переходный период формирования рыночных отношений предопределили необходимость разработки при проведении налоговой реформы особых мер по поддержке указанных секторов экономики.

Отмена в связи с принятием второй части Налогового кодекса большинства налоговых льгот для субъектов малого предпринимательства и сельскохозяйственных товаропроизводителей, предоставлявшихся по основным налогам в рамках общего режима налогообложения, была компенсирована введением специальных налоговых режимов, которые в значи-

тельной степени способствовали стабилизации их экономического положения и снижению социальной напряженности в обществе.

Проведенные в последние пять лет меры по совершенствованию специальных налоговых режимов позволили в значительной степени снизить налоговую нагрузку на малый бизнес, что повлекло за собой развитие производства, расширение инвестиционной деятельности, а упрощение налогообложения не только снизило издержки налогоплательщиков на ведение налогового и бухгалтерского учета, но и повысило административную эффективность налогообложения.

Указанные меры создали стимулы для перехода субъектов предпринимательской деятельности на специальные налоговые режимы, в том числе из сферы «теневого» бизнеса. За 2002-2007 гг. количество налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, увеличилось с 2 до 3,7 млн (из них 1 млн — организации), или в 1,8 раза, а поступление налогов, уплачиваемых в связи с применением этих режимов, — в 3,3 раза.

Вместе с тем практика применения специальных налоговых режимов выявила ряд негативных тенденций, отрицательно влияющих на поступление налогов в бюджет. Критерии идентификации субъектов предпринимательской деятельности для получения доступа к упрощенной системе налогообложения перестали соответствовать современным задачам развития экономики, так как, обеспечивая

доступ субъектов хозяйственной деятельности к этому льготному режиму, они не предусматривают механизмов, предотвращающих злоупотребления, связанные с неправомерным использованием предоставляемых преимуществ. Так, налоговыми органами повсеместно выявляются факты искусственного разделения организаций для получения доступа к специальным налоговым режимам в целях минимизации налогообложения.

Отсутствует механизм объективного обоснования размеров базовой доходности по видам предпринимательской деятельности, подлежащим налогообложению единым налогом на вмененный доход. По ряду видов предпринимательской деятельности, которые могут быть переведены на уплату единого налога, не предусмотрены ограничения по объемным показателям, что приводит к необоснованному переходу на этот налоговый режим крупных предприятий.

Аналогичная проблема имеется и в отношении единого сельскохозяйственного налога. Ограничения по размерам экономической деятельности для целей этого налога не установлены, что дает возможность переходить на его уплату крупным сельскохозяйственным товаропроизводителям, уровень доходности которых позволяет уплачивать налоги наравне с прочими экономическими агентами, не использующими специальные налоговые режимы. В то же время для малых сельскохозяйственных товаропроизводителей этот налоговый

режим остается достаточно сложным ввиду необходимости ведения бухгалтерского и налогового учета.

В 2007 г. в этом направлении было сделано немало: скорректирован порядок налогообложения в рамках специальных налоговых режимов; предусмотрен порядок перехода с одного режима на другой; уточнен перечень видов деятельности, которые могут быть переведены на уплату единого налога на вмененный доход; установлено, что единый налог на вмененный доход не применяется в отношении видов предпринимательской деятельности в случае осуществления их налогоплательщиками, отнесенными к категории крупнейших.

Однако данные изменения были введены только с 1 января 2008 г., поэтому делать какие-либо выводы об их эффективности пока рано. Но работа продолжается. Со следующего года планируется придать специальным налоговым режимам более целевой характер, в связи с чем необходимо осуществить следующие изменения:

- выработать критерии по идентификации субъектов предпринимательской деятельности. Применение таких режимов должно стать возможным исключительно для представителей малого предпринимательства;

- уточнить порядок налогообложения полученных налогоплательщиками, применяющими упрощенную систему налогообложения, доходов в виде дивидендов;

- упорядочить учет расходов на обязательное страхование ответс-

твенности и расходов на приобретение сырья и материалов в соответствии с кассовым методом учета, применяемым при упрощенной системе налогообложения;

- отменить ограничение при переносе убытков на будущие налоговые периоды; уточнить порядок переноса таких убытков применительно также к единому сельскохозяйственному налогу;

- установить порядок определения остаточной стоимости основных средств при переходе организации на упрощенную систему налогообложения с иных налоговых режимов и обратно, а также при смене объекта налогообложения в рамках упрощенной системы налогообложения.

В настоящее время уточнен порядок применения упрощенной системы налогообложения на основе патента, в частности:

- индивидуальному предпринимателю предоставляется право привлекать наемных работников, средняя численность которых за налоговый период не должна превышать пяти человек;

- отменяется ограничение, в соответствии с которым право на применение упрощенной системы налогообложения на основе патента предоставляется только в отношении одного вида предпринимательской деятельности; перечень таких видов деятельности расширяется;

- отменяется право субъектов Российской Федерации устанавливать конкретные перечни видов пред-



принимательской деятельности, по которым разрешается применение упрощенной системы налогообложения на основе патента;

- сокращается минимальный срок действия патента — с одного квартала до одного месяца; вводится определение налогового периода;

- устанавливается, что налогоплательщики упрощенной системы налогообложения на основе патента ведут налоговый учет только в части доходов.

Изменения, внесенные в порядок налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, предусматривают следующее:

- определение круга налогоплательщиков единого налога. В частности, предусматривается, что на уплату единого налога не переводятся организации и индивидуальные предприниматели, среднесписочная численность работников которых превышает 100 чел.; организации, в которых доля участия других компаний составляет более 25%; индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения на основе патента;

- уточнение понятия «розничная торговля» за счет исключения из нее реализации газа в баллонах и включения реализации через торговые автоматы товаров и (или) продукции общественного питания, изготовленной в этих торговых автоматах;

- в связи с тем, что практически невозможно проконтролировать фак-

тически отработанное время налогоплательщиков единого налога на вмененный доход (что повсеместно стало причиной злоупотреблений и занижения сумм единого налога), а также с тем, что возможность корректировки единого налога с учетом фактически отработанного времени противоречит смыслу единого налога на вмененный доход, предлагается исключить из статьи 346 Налогового кодекса абзац 3 пункта 6, позволяющий осуществлять такую корректировку.

Изменения, внесенные в порядок налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей, предусматривают следующее:

- уточнение порядка налогообложения полученных налогоплательщиками единого сельскохозяйственного налога доходов в виде дивидендов;

- отмена ограничения, не позволяющего перейти на уплату единого сельскохозяйственного налога организациям, имеющим филиалы и (или) представительства;

- уточнение порядка признания расходов на приобретение права на земельные участки, используемые при осуществлении предпринимательской деятельности.

### **Налог на добавленную стоимость (Платить тяжело, а уменьшить жалко)**

Все чаще и чаще раздаются призывы перейти к единой ставке по налогу на добавленную стоимость. Минфин пока не готов принять такие резкие меры, для этого необходимо провести всестороннюю взвешенную

оценку всех возможных макроэкономических и бюджетных последствий. Но к августу 2008 г. Правительство должно определиться с данным вопросом.

Среди прочих направлений совершенствования налога на добавленную стоимость необходимо сосредоточиться на решении следующих проблем:

1. Для совершенствования действующего порядка применения нулевой ставки необходимо оптимизировать перечень документов, подтверждающих обоснованность применения данной ставки. В частности, по мере создания указанной системы контроля следует рассмотреть вопрос об исключении из числа документов, обосновывающих право на нулевую ставку, документа, подтверждающего оплату операции, а также исключить условие, согласно которому для обоснования нулевой ставки покупателем экспортируемого товара должно быть только иностранное лицо.

2. Как показывает практика, необходимо внести изменения в порядок оформления счетов-фактур с отрицательными показателями (кредит-счетов) для урегулирования порядка применения налоговых вычетов. В целях снижения издержек налогоплательщиков по исполнению налогового законодательства будет рассмотрен вопрос о внесении в него изменений в отношении незначительных нарушений правил заполнения счетов-фактур. Указанные изменения должны определить, при незаполнении или неверном заполнении каких показателей счет-фактура

может быть признан несоответствующим установленным требованиям.

3. Следует уточнить порядок применения НДС при расчетах неденежными средствами. Использование метода начисления при определении права на вычет при внутренних операциях подразумевает отказ от такого условия предоставления права на вычет, как фактическая оплата каких-либо сумм поставщикам товаров. В этой связи следует отказаться от особого порядка принятия к вычету налога при совершении товарообменных операций, зачетов взаимных требований и при использовании в расчетах ценных бумаг и освободить налогоплательщиков, использующих для оплаты приобретенных товаров неденежные формы, от обязанности перечислять своим контрагентам суммы налога на основании отдельного платежного поручения.

4. Необходимо повысить эффективность налогового контроля уплаты налога на добавленную стоимость в части уточнения порядка проведения камеральных проверок налоговых деклараций, в которых заявлена сумма к возмещению. В частности, уже в 2008 г. налоговым органам будет разрешено по итогам налоговой проверки одной декларации выносить два решения: одно в отношении тех сумм, которые не вызвали у налоговых органов сомнений в правомерности принятия к вычету; второе — в отношении сумм, по которым налоговые органы посчитали заявленные вычеты необоснованными. Эта

мера снизит объем невозмещаемых сумм НДС, по которым у налоговых органов и налогоплательщиков нет спора.

5. Начиная с 2010 г. рассмотреть вопрос о возможности применения налога на добавленную стоимость в размере 0% при вывозе продуктов

переработки в таможенном режиме переработки на таможенной территории Российской Федерации. При этом необходимо обеспечить порядок применения нулевой ставки налога, аналогичный порядку, применяемому при вывозе товаров в таможенном режиме экспорта.

Стандартные ставки НДС в странах с переходной экономикой колеблются от 18 % (Латвия и Литва) до 25% (Венгрия) и в среднем составляют немногим более 20 %, то есть выше среднего уровня по ЕС. В то же время присоединяющиеся страны, по всей видимости, применяют льготные ставки НДС и изъятия гораздо шире, чем члены ЕС.

Эти ставки (за исключением Польши), как правило, составляют не меньше 5%. Кроме того, на некоторые услуги и товары первой необходимости распространяются нулевые ставки и изъятия, а минимальный размер оборота для уплаты НДС сильно различается с точки зрения как уровня, так и обязательного периода регистрации.

### Социализация налоговой политики

Полтора года назад были сделаны первые шаги по стимулированию инвестирования граждан и организаций в образование, здравоохранение, улучшение жилищных условий и в добровольное пенсионное страхование. Одним из основных законодательных актов в данном направлении стал Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 г. №256-ФЗ, который повлек за собой изменения в другие законодательные акты, в первую очередь в Налоговый кодекс Российской Федерации.

Вспомним, что уже достигнуто в указанной сфере:

- освобождены от налогообложения гранты (безвозмездная помощь), предоставленные для подде-

ржки науки и образования, культуры и искусства Российской Федерации не только международными и иностранными, но и российскими организациями;

- освобождены от налогообложения средства материнского (семейного) капитала, направляемые для обеспечения реализации дополнительных мер государственной поддержки семей, имеющих детей;

- освобождены от налогообложения суммы выплат на приобретение и (или) строительство жилого помещения, предоставленные за счет средств бюджетов бюджетной системы;

- освобождены от налогообложения денежные средства, полученные некоммерческими организациями на формирование целевого капитала в соответствии с Федеральным законом

«О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций»;

— расширен перечень социальных налоговых вычетов за счет сумм, уплаченных налогоплательщиком в налоговом периоде пенсионных взносов по договору (договорам) негосударственного пенсионного обеспечения;

— предоставлено право налогоплательщику увеличить размер налогового вычета до 100 000 руб. за счет выбора только одного из видов налогового вычета: на лечение, обучение, пенсионное обеспечение;

— увеличен с 1 января 2009 г. размер стандартного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц на каждого ребенка налогоплательщика до 1000 руб. до момента, пока налоговая база не достигнет нарастающим итогом 280 000 руб. (в настоящее время 600 и 40 000 руб. соответственно);

— уточнены условия принятия в расходы затрат организации для целей исчисления налога на прибыль на образование своих работников;

— включены в состав расходов по налогу на прибыль организаций суммы, уплаченные организацией в возмещение затрат работников по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения;

— освобождены от налогообложения налогом на доходы физических лиц и единым социальным налогом суммы оплаты профессионального образования и профессиональной под-

готовки физических лиц и суммы, выплачиваемые организациями (индивидуальными предпринимателями) своим работникам на возмещение затрат по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения.

Но достигнутое — не предел. Специализация налоговой политики продолжается. Президент и Правительство планируют увеличить социальный налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц до 120 000 руб., а также освободить от налогообложения средства, направляемые на формирование добровольных пенсионных накоплений граждан, и от налогообложения налогом на доходы физических лиц средства, направляемые благотворительными организациями на нужды социально незащищенных слоев населения.

Принимая во внимание, что воспитанием детей занимаются не только родители, Президент РФ предложил распространить на опекунов и попечителей установленные для родителей условия применения социального налогового вычета на оплату лечения подопечных, увеличив не менее чем в два раза предельный размер дохода, до достижения которого налогоплательщик имеет право на применение стандартного налогового вычета на доходы физических лиц.

Еще одно кардинальное изменение налогового законодательства, на которое пока не могут решиться власти и на введении которого настаивает Президент, — налог на недвижимость. Налог будет исчисляться исходя из рыночной

цены объекта налогообложения, но при этом будет предусмотрена система вычетов, сохранив на существующем уровне налоговое бремя в отношении малообеспеченных граждан.

В связи с этим хотелось бы обратить внимание на мировую практику, в том числе на Основы мирового налогового кодекса (Basic world tax code), разработанного учеными Гарвардского университета В. Хасси и Д. Любиком в 1996 г. и рекомендованного ООН странам с переходной экономикой. В нем, в частности, делается акцент на следующем утверждении: «...предоставление налоговых льгот менее эффективно, чем выплата прямых бюджетных субсидий, так как налоговые льготы трудно поддаются контролю». Это утверждение не может быть оценено однозначно. Полный отказ от системы налоговых льгот невозможен, ибо налоги поте-

ряют свою регулирующую функцию, значение которой как инструмента государственного экономического управления в условиях становления рыночной экономики и частной собственности должно возрастать. В результате останется только фискальная функция, которая и так весьма значительна в России и вызывает негативное отношение общества к налогам. Кроме того, прямые субсидии хороши только в экономически развитом государстве, с налаженной системой общественного контроля расходования бюджетных средств. В России предоставление налоговых льгот вместо прямых бюджетных субсидий является более справедливым и демократичным способом экономического управления, так как позволяет любому налогоплательщику воспользоваться дополнительными финансовыми ресурсами, не изъятыми в бюджет<sup>1</sup>.

В международном плане общий уровень налогов с трудовых доходов (включая ПНФЛ и ОСО) в странах с переходной экономикой является относительно высоким, особенно с учетом степени их развития. По итогам общей оценки, проведенной Европейской комиссией<sup>2</sup>, доля налогов в совокупных расходах на рабочую силу в ряде стран (Венгрия, Латвия, Литва) сопоставима с их долей во Франции, Германии или Швеции, где она является одной из самых высоких в ЕС. Например, в девяти европейских странах с переходной экономикой (за исключением Словении) для производственного работника эта доля в среднем составляла 45,7%; наивысшей она была в Венгрии (52 %), а самой низкой — в Эстонии и Словакии (по 42%). Для сравнения, самой высокой в ЕС такая налоговая нагрузка является в Бельгии (56%), а самой низкой — в Ирландии (29 %).

<sup>1</sup> Верецагин С.Г. Политическая практика лоббирования налоговых льгот в России // Право и политика. 2007. № 4.

<sup>2</sup> European Commission, Progress on the Implementation of the Joint Assessment Papers on Employment Policies in Candidate Countries, COM (2003) 37 final (Brussels), 30 January 2003.

Таким образом, провозгласив 2008 год «Годом семьи», Правительство РФ последовательно претворяет в жизнь изменения, направленные на поддержку лиц, имеющих детей. Грамотное, продуманное использование регулятивной функции налогов может создать благоприятные условия в Российской Федерации для увеличения рождаемости и повышения уровня жизни лиц, имеющих детей.

В заключение хотелось бы отметить, что наше государство не одиноко в осуществлении налоговых преобразований. Многие европейские страны, унаследовавшие после своего коммунистического прошлого весьма непрозрачную налоговую систему, перешли к радикальным изменениям. Взимаемые ранее налоги (например, налог с оборота) не были напрямую связаны с результатами хозяйственной деятельности и не выполняли тех экономических функций, которые они выполняют в странах с рыночной экономикой.

В последние полтора десятилетия в странах с переходной экономикой система налогообложения была коренным образом изменена. Перспективы членства в ЕС и ВТО оказали огромное влияние на процесс и характер

налоговой реформы в этих странах, особенно в настоящее время. Задача сближения их систем государственных финансов с существующими в ЕС, особенно в контексте переговоров о присоединении, вылилась в императивные целевые показатели и сроки и стала одним из самых мощных катализаторов реформ.

Среди первых и наиболее важных реформ в этих странах были введение подоходного налога на физических лиц и преобразование прежних налогов на предприятия в подоходный налог (налог на корпоративную прибыль) как таковой. Невнятная система налогов с оборота была упразднена и заменена системой налога на добавленную стоимость и акцизных налогов.

Само собой разумеется, что процесс реформирования государственных финансов в странах с переходной экономикой такой же, как и в России.

Поспешная отмена старых правил налогообложения зачастую порождает нестабильность и неразбериху, которые, в свою очередь, усугубляются тем, что слабый судебный аппарат не может обеспечить эффективного применения новых законодательных требований.



*В.А. Красницкий,  
заместитель руководителя Управления ФНС России  
по Краснодарскому краю, профессор,  
кандидат экономических наук*

### АНАЛИЗ ЭЛЕКТРОННЫХ БАЗ ДАННЫХ – ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВНУТРИВЕДОМСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ

**К**онтроль за деятельностью территориальных налоговых органов является одной из основных функций, возложенных на региональные управления ФНС по субъектам Российской Федерации.

Одним из наиболее эффективных инструментов контроля на сегодняшний день, остается аудиторская проверка внутреннего аудита.

Работа по исследованию материалов по различным направлениям деятельности налоговых инспекций местного уровня, проводимая в ходе внутреннего аудита, в основном обеспечена методическими рекомендациями.

Однако, как любая контрольная работа, внутриведомственный контроль требует тщательной предпроверочной подготовки, без которой значительная часть усилий будет по меньшей мере не эффективна.

Как известно, Федеральной налоговой службой России, в рамках мероприятий по модернизации налоговых органов, внедрен для эксплуатации во всех территориальных инспекциях единый программный комплекс электронной обработки данных — «Система ЭОД местного уровня».

В целях повышения эффективности контроля и анализа деятельности налоговых инспекций перед началом аудиторской проверки внутреннего аудита в Управлении ФНС России по Краснодарскому краю тщательно анализируются, по самостоятельно разработанной методике, электронные базы данных, запланированных для проверки инспекций.

Электронные базы данных содержат необходимые сведения для предпроверочного анализа всех аспектов деятельности конкретного налогового органа.

Возможности программного продукта «Система ЭОД местного уровня», основной задачей которой является автоматизация и соответственно упрощение технологических процедур работы инспекции местного уровня, одновременно

значительно упрощают процесс контроля за осуществлением данных процедур со стороны вышестоящих налоговых органов. Система сортировки, выборки необходимых данных — основной элемент, на котором построен данный программный продукт. Более того, в «Системе ЭОД местного уровня» отражаются мельчайшие детали работы налогового органа вплоть до фиксации времени начала и окончания работы конкретным исполнителем.

В этой связи при проведении предпроверочного анализа сотрудники регионального налогового управления способны решить большое количество задач, стоящих при организации контрольной работы за деятельностью нижестоящих налоговых органов.

Одной из основных задач, решаемых при проведении анализа базы данных, является отбор для последующего камерального просмотра налогоплательщиков, имеющих показатели, вызывающие сомнения, а также предприятий, заявивших в проверяемом периоде льготы и являющихся субъектами малого предпринимательства или имеющих существенный показатель выручки от реализации; плательщиков ежемесячных авансовых платежей по налогу на прибыль и других интересующих категорий.

На основании бухгалтерских форм анализируются рост или снижение выручки, размер активов и их взаимосвязь с увеличением или снижением сумм начисленных налогов (на прибыль, имущество, добавленную стоимость и др.). Выявляется показатель, наиболее существенно влияющий на размер прибыли или убытка, чтобы при проверке непосредственно документов уделить внимание именно этому показателю.

Проводится проверка своевременности представления плательщиками налоговой и бухгалтерской отчетности, своевременности и полноты начисления в лицевых счетах причитающихся сумм. Необходимо также проводить анализ уровня охвата налоговой отчетности камеральными проверками; формирование планов выездных проверок; контроль достоверности и качества налоговой отчетности, в том числе формирования отчетности инспекции в автоматизированном режиме; правильности ведения различных журналов регистрации (требований, решений, постановлений, протоколов, актов, заключений, распоряжений) по вопросам взыскания задолженности, контрольной работы, по применению финансовых санкций.

Важной задачей являются проверка использования работниками инспекции местного уровня всех режимов функционирования пакетов прикладных программ; актуальность справочников; полнота заполнения баз данных (сколько введено расчетов, отчетов и др.); хронология записей; наличие необходимых допусков для работы в различных режимах; применение направляемых Управлением рекомендаций по использованию пакетов прикладных программ и другие показатели.



В целях упрощения формирования данных для анализа и унификации контрольных приемов отраслевым отделам региональных управлений необходимо создавать библиотеки стандартных запросов по базе данных.

Однако, с учетом установленной периодичности аудиторских проверок, такая форма является последующим контролем, так как многие нарушения не имеют длящегося характера и могут быть только констатированы в акте проверки спустя три года, что не всегда своевременно и эффективно влияет на повседневную работу инспекций.

Из официальных инструментов текущего контроля на сегодняшний день мы располагаем утвержденной ведомственной отчетностью.

Однако показатели, входящие в отчетность, позволяют осуществлять мониторинг и прогнозировать не весь спектр проводимых налоговыми органами мероприятий. При этом злободневным остается вопрос о достоверности представляемой отчетности.

Совершенствование информационных процессов, систем и технологий в рамках программ развития налоговых органов подталкивает нас к применению новых методов контрольной работы.

Технологии удаленного доступа в режиме «on-line» к сведениям, содержащимся в электронных базах данных инспекций местного уровня, региональным управлениям пока, к сожалению, недоступны.

Это связано со сложностями при создании телекоммуникационных сетей и с другими, весьма дорогостоящими, факторами.

В целях реализации данных мероприятий Управление ФНС России по Краснодарскому краю приняло решение о регулярном ежеквартальном представлении электронных баз данных инспекциями и размещении их на отдельном сервере Управления.

Данная схема организации контрольной работы позволяет в текущем режиме осуществлять контроль за достоверностью представляемой налоговыми инспекциями отчетности, значительно сокращает количество разовых запросов по предоставлению на региональный уровень информации различного характера (работники Управления могут самостоятельно формировать необходимые данные из имеющихся баз данных) и, что самое главное, в значительной степени дисциплинирует работу территориальных инспекций.

Налоговые органы должны знать все данные, предоставляемые ими по состоянию на начало квартала, — проверяемые и контролируемые на постоянной основе.

Это перспективное направление, на наш взгляд, нуждается в концептуализации и регламентации на федеральном уровне.

Стандартизация программного обеспечения инспекций, проводимая в последнее время ФНС России, способствует подобного рода автоматизации контрольной работы.

Унификация контрольных приемов позволит в достаточной степени автоматизировать процесс. По нашему мнению, будущее — за автоматизацией большей части рутинной контрольной работы, в том числе внутриведомственной.

Необходимо также расширять возможности управлений ФНС по субъектам Федерации в автоматизированном режиме производить анализ информационных баз данных, поступающих в том числе из внешних источников; отслеживать соблюдение налоговой дисциплины налогоплательщиками и налоговыми органами; планировать контрольную работу; оптимизировать выбор объектов для повторных выездных налоговых проверок; проводить сверку сформированных в базах показателей с показателями, отраженными налоговыми органами в налоговой отчетности; автоматизировать междокументный контроль.

Эта работа уже проводится инспекциями местного уровня, однако она не всегда эффективна и своевременна вследствие недостаточной автоматизации смежных ведомств, на которых лежит обязанность по предоставлению указанных сведений.

Решение данной задачи на уровне управлений ФНС предоставит возможность более полноценно обеспечивать на региональном уровне контроль за администрированием инспекциями организаций с наиболее крупными финансовыми потоками.

В заключение хотелось бы обратить внимание на необходимость расширения влияния программного продукта «Система ЭОД местного уровня» на организацию работы как территориальных, так и региональных налоговых органов. Следует усилить работу технологов отраслевых отделов региональных управлений, отработать типовое взаимодействие между ними.

При переходе на новые версии ПК «Система ЭОД местного уровня» силами отделов информационных технологий и технологов отделов необходимо тщательно изучать инструкции к версиям и актуализировать нормативно-справочную информацию электронных баз данных. Технологам отделов в обязательном порядке проводить экономическую учебу по имеющимся изменениям в новых версиях программного продукта.

Будущее налоговых органов — это максимальное использование автоматизированных технологических действий и операций, позволяющее высвободить ресурсы для работы по вовлечению в бюджетную систему РФ налогов и других обязательных платежей.





*А.Ф. Мырынюк,*

*Советник ООО «Актуальные финансовые решения»*

### УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ УСТРАНЕНИЯ И ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

**В** условиях кризисного состояния мировой экономики в начале XXI в. перед Россией встала дилемма: или совершить решительный рывок вперед в относительно короткие сроки, или остаться на обочине, теряя надежду на благоприятные перспективы. Ответ был дан В.В. Путиным: «...либо Россия вновь станет великой державой, либо ее не будет вовсе»<sup>1</sup>.

Руководство страны приняло курс на формирование инновационной экономики, опирающейся на разработку и ускоренное внедрение новейших технологий, связанный с созданием широкой сети наукоемких и высокотехнологичных производств. Государство выступает как главный инициатор и двигатель реформ и инноваций, сохраняя за собой и модифицируя целый ряд отраслей экономики, предоставляя в то же время широкое поле деятельности частному капиталу, с которым стремится развивать отношения взаимовыгодного делового партнерства.

Среди главных задач — укрепление института частной собственности, формирование его развитие, особенно мелких и индивидуальных собственников; формирование среднего класса; постоянное повышение уровня конкурентоспособности страны.

Прогресс в социально-экономической сфере России, достигнутый за последние годы, во многом обусловлен внедрением практики разработки и реализации приоритетных национальных проектов, федеральных перспективных программ развития техники и новейших технологий, призванных на планомерной основе объединить усилия государства, частного капитала, региональные и местные ресурсы, то есть, по сути, всего общества, для решения ключевых

---

<sup>1</sup> См.: Известия. 2008г. 28 апреля. С.3.

задач ускоренного развития хозяйства страны.<sup>1</sup> В Российской Федерации на всех уровнях управления стало практикой не только текущее и среднесрочное планирование, но и стратегическое программирование. Многие регионы и муниципалитеты в соответствии с государственными проектами разработали и приняли собственные программы, учитывающие территориальные возможности, особенности и имеющиеся ресурсы.

Общенациональные проекты обеспечили основные ориентиры и цели развития. Однако практика показала, что обозначенные в них проблемы за короткое время решить невозможно. Так, в стране существенно ускорился и увеличился в объемах ввод жилья, но значительная часть жилого фонда находится в кризисном состоянии. Ипотека развивается слабо, в основном из-за высоких ставок по кредитам. Недостаточно эффективно используются и бюджетные ресурсы. Государство выделило на развитие ЖКХ фонд в 240 млрд руб. В 2008 г. намечено предоставить субсидий на 40 млрд руб. Поскольку деньги находятся на депозите в Центральном банке РФ не принося дохода, покрывающего инфляцию, в результате чего средства фонда систематически и быстро обесцениваются, страна несет большие потери. Таким образом, проблема качественного финансирования развития жилого фонда остается нерешенной.

В области здравоохранения, несмотря на немалые успехи, обеспечить, например, больных, нуждающихся в дорогостоящих лекарствах, причем постоянно, во многих случаях не удастся. Из-за отставания в развитии национальной фармацевтической промышленности основную массу лекарств приходится приобретать за рубежом по весьма высоким ценам. По данным правоохранительных органов, в страну поставляется много поддельных лекарств. Крайне низкой остается в России средняя продолжительность жизни.

Некоторые успехи имеются и в сфере образования, в частности в компьютеризации школ, учебных заведений, но в то же время развивающаяся российская экономика столкнулась с острейшим недостатком специалистов, особенно в передовых отраслях техники и технологии. В результате многие проекты остаются на бумаге. Высшая школа выпускает большое количество специалистов, однако спрос на инженерно-технических работников, обладающих знаниями, соответствующими современному уровню развития техники и технологии, существенно выше предложения. К тому же качество подготовки выпускников в негосударственных ВУЗах не всегда соответствует требованиям времени, в результате чего недостаток интеллектуального капитала ведет

---

<sup>1</sup> См., например, Национальные проекты как стратегические инструменты социально-экономического развития России: Сборник научных статей молодых ученых / Под ред. М.А. Федотовой. М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2007.

к ослаблению экономики, к недоиспользованию имеющихся в стране возможностей и ресурсов.

Много слабых мест и в народном хозяйстве страны, некоторые территории находятся в кризисном состоянии, поэтому предстоит решить немало сложных задач, придать экономике импульсы инновационного развития, для чего принята общенациональная программа «Россия — 2020», практическая реализация которой позволит России из страны «догоняющей» стать одной из наиболее передовых государств мира.

России приходится сегодня решать задачи глобального характера, связанные с устранением влияния мировых кризисных явлений на российскую экономику. Ныне мировая экономика столкнулась с проблемой острой нехватки продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Перед населением ряда слабо развитых стран возникла реальная угроза голода. Повсеместно, в многократном размере выросли цены на продукты сельского хозяйства, увеличились темпы инфляции. Для предотвращения подобных негативных явлений в России начата реализация общенационального проекта «Развитие АПК», трансформировавшегося с 2008 г. в государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции на 2008-2012 гг. Основная ее задача — гарантировать продовольственную безопасность России.

Недавно прошедший экономический форум в г.Давосе обозначил нехватку сельскохозяйственной продукции главной глобальной проблемой наших дней. Было отмечено также, что серьезный кризис в агропромышленной сфере обусловлен, в частности, ростом населения земли (на 80 млн человек ежегодно), а также тем, что мир сегодня подвержен все более серьезным погодным катаклизмам. Кроме того, существенный рост цен на нефть стимулирует развитие производства топлива из растительного сырья. Правительства многих стран выделяют миллиардные дотации на возделывание растительных источников производства энергоносителей и на увеличение мощностей для их переработки. Так, все больше рапса используется в качестве биодизеля, а кукуруза и свекла — этанола, что ведет к ограничению продовольственной базы.

В мире почти повсеместно сокращается объем посевных площадей, составляющих сегодня около 1,5 млрд га. Если в России или в Южной Америке в сельскохозяйственный оборот еще вводятся новые площади, то в Европе, Азии гораздо большее количество земли отводится под строительство жилья или используется под промышленное производство. Так, в Китае только за последнее десятилетие (в Китае) изъято из оборота 8 млн га пашни.

В то же время во многих странах растут доходы граждан, развивается пищевая промышленность, повышается спрос на продукцию животноводства. За последние 25 лет потребление мяса в мире удвоилось и продолжает расти. Но

чтобы получить 1 кг свинины, требуется 3 кг корма, а для говядины это соотношение — 1:7. Кроме того, водный баланс становится все более напряженным. Необходимо огромное количество воды: чтобы вырастить, например, 1 кг кормовой кукурузы, ее требуется около 900 л.

В условиях рынка рост платежеспособного спроса ведет к росту цен. Торговые предприятия, супермаркеты сегодня систематически меняют ценники на хлеб и масло, молоко и сыр, свинину и птицу, макароны и шоколад, яблочный сок и пиво. Рост цен поднял инфляцию до рекордного за последние 14 лет уровня. Мировые цены выросли с 400 до 900 долл. за 1 т пшеницы и с 250 до 550 долл — за 1 т сои. Трудно поверить, но такие развитые страны, как США, Великобритания, Израиль, уже вынуждены встать на путь лимитирования покупки населением продовольствия (в частности, риса в магазинах). Таким образом, учитывая вышеизложенное, можно определить характерные тенденции в анализируемой сфере:

1. Государствам предстоит все активнее воздействовать на развитие рынка, прежде всего участвуя в формировании запасов и обеспечивая экспортное регулирование.

2. Объективно необходимы качественные изменения в сельском хозяйстве, модернизация агропромышленного производства, применение новых сортов, селекции и т.д.

3. Предстоит интеграция и укрепление сельскохозяйственного производства на основе сращивания сельского хозяйства с переработкой и торговлей. Налицо доминирование крупных компаний.

В России в данной сфере положение выглядит более благоприятным: у страны имеются огромные возможности для интенсивного развития агропроизводства, большой резерв роста посевных площадей. За последние 15 лет в России было выведено из оборота около 23 млн га земли, но постепенно они возвращаются в оборот.

Сегодня в РФ пока сохраняется низкая урожайность зерновых культур: 1,8-1,9 т с 1 га, в то время как в мире урожайность зерновых в среднем составляет 2,8 т. У страны имеются резервы роста урожайности прежде всего за счет повышения качества посевного материала, а также улучшения технического оснащения сельхозпредприятий. Отечественные производители активно приобретают новую технику. Так, Кировский завод в 2008 г. увеличит на 25% объем продаж сельхозтехники российским фермерам. Расширяется использование удобрений (в 2007 г. оно увеличилось на 20%), применение генномодифицированных семян и биотехнологий, безопасность которых для человека подтверждена международными экспертизами. Практика показала, что при

использовании безопасных генномодифицированных семян повышаются урожайность выращиваемых культур и устойчивость их к болезням.

Благоприятны в России и природные факторы. Если изменение климата в других регионах мира нередко ведет к засухам, ураганам, наводнениям, то в России потепление климата может улучшить условия выращивания сельхозкультур. Однако, несмотря на многие благоприятные предпосылки, России предстоит много работать, чтобы их потенциал был реализован. В настоящее время настораживает ситуация с импортом сельхозпродукции и сырья для ее производства. В частности, по данным МЭРТ, внешнеторговый оборот РФ в 1 квартале 2008 г. вырос по отношению к 1 кварталу 2007 г. на 50,3 %, в том числе российский экспорт увеличился на 55,2 %, а импорт — на 41,6 %. Цена на нефть «Urals» в 1 квартале 2008 г. составила 93,6 долл. США за баррель против 54,2 долл. за аналогичный период прошлого года. Учитывая, что, по информации Росстата, в I квартале 2007 г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 114,4 млрд долл. (116,3% к I кварталу 2006 г.), в том числе экспорт — 71,4 млрд долл. (106%), импорт — 43 млрд долл. (138,7%). Сальдо торгового баланса оставалось положительным и составило 28,4 млрд. долл. (в I квартале 2006 г. — 36,4 млрд долл.). Внешнеторговый оборот РФ со странами СНГ вырос на 19,6% — до 16,381 млрд долл. Объем экспорта топливно-энергетических товаров за январь-март 2007 г. сократился на 3,5% — до 44,912 млрд долл., в том числе нефти — увеличился на 0,2% — до 23,348 млрд долл., газа — сократился на 16,5% — до 10,227 млрд долл. При этом в 1 квартале 2007 г. импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства увеличился на 38,2% — до 5,806 млрд долл., что на 15,8% больше, чем в I квартале 2006 г. Кроме того, по данным Федеральной таможенной службы России импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2006 г. вырос более чем на 4 млрд долл., или на 25%, до рекордных 20,3 млрд долл. Рост вызван исключительно увеличением поставок из стран дальнего зарубежья, которые выросли почти на 4,5 млрд долл. США.

Эксперты «СовЭкон» отмечают весьма высокие темпы роста импорта мяса. Несмотря на относительно небольшой рост его ввоза в физическом выражении (на 3,5%), в стоимостном выражении он вырос на 69%, или на 1,2 млрд долл. США, до 3,0 млрд. долл., что вызвано резким повышением цен. Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в 2006 г. увеличился в значительно меньшей степени: на 0,9 млрд долл. США, или на 24%, до 4,8 млрд долл. Хотя экспорт пшеницы несколько сократился в физическом выражении (с 10,3 до 9,7 млн т), в стоимостном выражении он вырос на 20,5% — до 1,37 млрд долл. США. В результате разрыв между экспортом

и импортом продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья возрос с 12,4 млрд долл. США в 2005 г. до рекордных 15,5 млрд долл. в 2006 г.

Для того чтобы сломать данную тенденцию, жизненно необходимо в короткие сроки намного увеличить объем и улучшить качество производимой в стране сельхозпродукции и превратить ее в существенный экспортный ресурс без ущерба для внутреннего потребления. При этом, при всей значимости всемерного развития фермерских хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов, следует при поддержке государства форсировать строительство вертикально интегрированных холдингов, позволяющих устранить посредников. Сошлемся на опыт компании «Сибирский аграрный холдинг» (САХО), которая после покупки Горбачевского элеватора и Киреевского хлебозавода располагает полным циклом — от производства зерна до реализации готового хлеба. САХО является одной из первых компаний в российском АПК, построенной по принципу вертикальной интеграции — свои поля, элеваторы, хлебозаводы, магазины. В 2007 г. САХО стал первым агрохолдингом, реализующим подобную схему сразу в четырех федеральных округах России. Корпорация создала федеральную сеть хлебозаводов «Хлебница», выпускающую сотни тонн хлеба в сутки. В ее планах дальнейшее увеличение посевных площадей до 300 тыс. га. Располагая собственными мощностями по производству и хранению зерна, агрохолдинг способен предложить жителям разных регионов страны широкий выбор качественного хлеба по доступным для них ценам. Благодаря собственному производству зерна, хлебозаводы САХО могут сдерживать рост цен на основной продукт.

Для того чтобы еще более расширить свои возможности и с учетом рекомендаций государственной власти не ограничивать возможности бизнеса в пределах России, САХО купила 70% акций итальянских предприятий «Бассонино» и «Меканика Маркон», благодаря чему холдинг укрепил свою вертикально интегрированную цепочку. «Бассонино» — фабрика, известная во всем мире производством высококачественных печений, а «Меканика Маркон» — завод по производству комплектующих изделий для хлебопекарного оборудования. Зарубежные приобретения САХО позволили компании намного повысить свою эффективность, что дает возможность резко увеличить урожайность и обеспечить доступный хлеб по ценам производителя. Сегодня у САХО 13 хлебозаводов в четырех регионах, а в стадии строительства еще 31 предприятие. В планах компании — занять около 10% хлебного рынка России<sup>1</sup>.

Бесспорно, что Россия способна стать одним из главных игроков на мировом продовольственном рынке. В 2008 году рентабельность сельскохозяйс

---

<sup>1</sup> См.: Известия. 2008 г. 31 марта. С.6.



твенной деятельности в мире по отдельным направлениям может составить 60-100% годовых. Такой уровень рентабельности позволит привлекать иностранные инвестиции в сельскохозяйственный сектор страны на основе проведения тендеров на получение прав долгосрочной аренды земли под производство сельхозпродукции и обеспечения кормовой базы животноводства путем привлечения отечественных и иностранных специалистов в профильных областях. Данная форма государственно-частного партнерства позволит снизить необоснованное административное давление на предпринимателей и облегчить реализацию механизмов кредитования сельхозпроизводства.

Руководство страны определило, что все приоритетные национальные проекты призваны органически увязываться с новыми государственными программами, которые направлены на формирование экономики, основывающейся на нововведениях и передовых технологиях. В рамках общенациональной стратегии в России предприняты энергичные действия, направленные на стимулирование развития высокотехнологичных секторов экономики; создаются особые экономические зоны, технопарки, центры трансфера технологий; действует Российская венчурная компания. Все это способно оказать серьезное влияние на инновационное развитие страны.

Наиболее крупные такого рода мероприятия включаются в федеральные целевые программы, которые концентрируют усилия многих министерств и ведомств при решении наиболее важных инновационных задач.

Охарактеризуем основные пути строительства экономики инновационного типа:

1. Реализация приоритетных направлений развития науки, технологий и техники на основе крупных проектов коммерциализации технологий.
2. Консолидация и концентрация ресурсов на перспективных научно-технологичных направлениях на основе активного применения механизмов государственно-частного партнерства.
3. Стимулирование притока молодых специалистов в сферу исследований и разработок развития ведущих научных школ.
4. Существенная активизация исследовательской деятельности в высших учебных заведениях.
5. Содействие развитию малых предприятий в научно-технической сфере, их интеграции в систему научно-технической кооперации.
6. Обеспечение всем необходимым оборудованием конкурентоспособных научных организаций и высших учебных заведений.
7. Развитие инфраструктуры инновационной системы.

Правительством РФ принимаются активные меры, направленные на повышение результатов от реализации важнейших инновационных проектов. Первостепенное значение придается:

- обеспечению динамичного развития инновационной деятельности, созданию конкурентоспособной наукоемкой продукции для внутреннего и внешнего рынка;
- реализации проектов по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники, утвержденным Президентом РФ;
- развитию, внедрению и коммерциализации нано- и энергосберегающих технологий;
- расширению практики государственно-частного партнерства в реализации инновационных проектов, а также привлечению частного бизнеса на этапе экспертизы этих проектов;
- формированию новых проектов в высокотехнологичных отраслях промышленности с учетом стратегии их развития, в том числе и в области критических технологий;
- совершенствованию механизмов оценки, отбора и реализации важнейших организационных проектов государственного значения.<sup>1</sup>

Комплексное решение поставленных перед страной задач позволит: устранить кризисные моменты в развитии отечественной экономики; обеспечить условия для предупреждения кризисных ситуаций; существенно повысить благосостояние населения; обеспечить национальную безопасность, в том числе и продовольственную; превратить Россию в великую мировую державу.



---

<sup>1</sup> См.: Проблемы теории и практики управления. 2007 г. №6. С.5.

*Т.С. Янова,  
доктор экономических наук,  
профессор*

## СУВЕРЕННЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ, РАЗМЕЩЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В мировой экономической науке и на практике существуют два основных подхода к созданию суверенных (стабилизационных, резервных) фондов:

1) одна группа экономистов считает, что стабилизационные фонды в принципе не нужны и их создание вредно для экономики, так как финансовые ресурсы «выводятся» из производства, что приводит их к нерациональному использованию;

2) другая группа экономистов считает, что для экономики нужна так называемая «подушка безопасности» в виде стабилизационных (резервных) фондов, которые позволят сгладить влияние факторов, оказывающих негативное влияние на экономику.

Вопрос о резервах однозначно положительно решен мировой практикой и наукой. Не подлежат сомнению целесообразность и обязательность накопления резервов (материальных, трудовых, денежных) для каждой отдельной семьи, предпринимателя, государства (общества).

С теоретических позиций, суверенный фонд государства должен выполнять ряд функций, включая накопительную, распределительную, стимулирующую, социальную. Формирование, размещение и использование суверенных фондов должно отвечать интересам:

- всех членов общества — налогоплательщиков;
- бюджетополучателей, которые должны почувствовать выгоду от изменения принципов, направленных на **адресное получение** бюджетных ресурсов, от изменения потоков к потребителям услуг и от предоставления им права **самостоятельно выбирать** поставщика этих услуг;

— государства, когда окончательной проверкой жизнеспособности государства как монопольного поставщика подобных услуг может быть рыночный крах нерыночной организации.

На основе изучения зарубежного опыта, анализа экономической ситуации, подготовки законодательной

основы, призванной упорядочить бюджетный процесс, в 2002 г. в России было принято решение о формировании Стабилизационного фонда РФ. Оно было продиктовано необходимостью гарантии исполнения бюджетных обязательств и снижения инфляционного давления, вызванного высокими ценами на энергоносители на мировых рынках. Трансформация Фонда с 2008 г. в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния предполагает необходимость дальнейшего исследования вопросов формирования, размещения и использования суверенных фондов Российской Федерации.

Прежде всего следует установить ограничения по видам активов, в которые допускается инвестирование свободных средств фондов. Такие активы должны удовлетворять трем критериям: 1) они должны быть надежными; 2) высоко ликвидными; 3) необходима диверсификация инвестиций. С этой точки зрения представляется нецелесообразным инвестирование средств фондов в подверженные курсовому риску рублевые активы. Кроме того, необходимо учитывать, что вложение средств фондов во внутренние активы не позволяет использовать их для задачи стабилизации реального курса рубля. Категорически недопустимо инвестирование средств фондов в долговые обязательства Правительства Российской Федерации, так как в данном случае средства фондов фактически используются для финанси-

рования дефицита федерального бюджета, не связанного с отклонением цен на нефть от базовых значений. Кроме того, при этом происходит накопление государственного долга за счет фондов, предназначенных, в частности, для сокращения этого долга.

Еще одно существенное законодательное ограничение должно состоять в том, что факт инвестирования средств фондов не должен препятствовать их использованию на цели, установленные законом. В этом, на наш взгляд, состоит основное преимущество передачи средств фондов в оперативное управление Центральному банку: обладая значительными собственными финансовыми активами, Центральный банк может обеспечить исполнение расходных обязательств фондов путем кредитования счета, не прибегая к досрочной реализации финансовых инструментов, в которые инвестированы их средства, что обычно сопряжено с финансовыми потерями.

Очевидно, что действующий порядок формирования и управления суверенными фондами РФ требует совершенствования.

В настоящее время целью формирования и использования суверенных фондов России является обеспечение сбалансированности федерального бюджета, поскольку он в значительной степени зависит от сырьевых доходов. Кроме того, очень высокой остается зависимость экономики и финансовой системы от внешнеэкономических факторов и, как следствие,

основные экономические показатели — темпы экономического роста, уровень инвестиций, инфляция, динамика валютного курса, финансовые результаты работы предприятий тоже в значительной степени зависят от внешнеэкономической конъюнктуры. Через призму непредсказуемой изменчивости цен на сырьевые ресурсы такая зависимость представляется опасной, поэтому необходимо сохранять определенный резерв для обеспечения расходов правительства в случае падения цен на нефть. Однако если период высоких цен на нефть окажется длительным, то накопленная сумма может превышать размеры, необходимые в обозримом будущем для покрытия потерь. В период длительного, но умеренного снижения цен правительство имеет время адаптировать бюджетную политику к неблагоприятному внешнему влиянию.

В описанных выше условиях оправдан смешанный механизм, сочетающий накопление в фондах страховочной суммы, сохраняемой в ликвидной форме с другими направлениями использования. Однако необходимо изменить не только величину, но и принцип установления достаточной страховочной суммы (сейчас — 500 млрд руб.). Эта величина должна зависеть от возможных потерь бюджета, которые она призвана компенсировать. Итак, необходимо определить, какого размера должна быть страховая сумма, который будет служить резервом для сглаживания колебаний доходной час-

ти федерального бюджета, связанных с изменениями внешней конъюнктуры (базовый объем фондов).

Базовая цена на нефть марки «Юралс» согласно Бюджетному кодексу РФ закреплена в размере 27 долл. США за один баррель. Динамике цен на нефть свойственны непредсказуемые продолжительные циклы высоких и низких цен. За периодом низких цен в 1986-1999 гг. последовал период, когда цены уже на протяжении нескольких лет остаются высокими. Тем не менее это не означает сохранения высоких цен на нефть в долгосрочной перспективе и соответственно поддержания повышенного уровня доходов бюджета. До недавнего времени в качестве долгосрочной средней цены на нефть марки «Юралс» принимался уровень 20 — 50 долл. за баррель. Однако в последнее время эксперты нередко высказывают мнение о том, что цены перешли на новый, более высокий уровень — в диапазоне 100-150 долл. за баррель и уже не вернутся к прежним значениям. В этом случае сохранение стандартного механизма использования средств фондов будет приводить к все большему накоплению средств в них, так как на длительном промежутке времени накопление будет превышать использование.

Следует, однако, иметь в виду, что расходы бюджета с течением времени меняются в номинальном выражении, но остаются относительно стабильными в процентах к ВВП.

В этой связи целесообразно определять базовый объем фондов не в абсолютном, а в относительном выражении — в процентах к ВВП.

Средства Резервного фонда должны размещаться в соответствии с консервативной инвестиционной стратегией в надежные и высоколиквидные инструменты — в долговые обязательства иностранных государств, учитывая возможность возникновения необходимости их оперативного изъятия в целях обеспечения бюджетных обязательств государства.

Средства Фонда национального благосостояния следует использовать для сбережения в целях обеспечения в стране стабильных социально-экономических условий на долгосрочную перспективу, то есть фактически в интересах будущих поколений.

Если в среднесрочной перспективе цены на нефть будут оставаться на достаточно высоком уровне, то в фондах удастся накопить такой объем средств, что, при инвестировании в диверсифицированный портфель финансовых инструментов, доход, полученный от такого размещения, сможет стать дополнительным источником финансирования государственных расходов. Таким образом, для нужд финансирования будут использоваться лишь доходы фондов (основная сумма при этом расходоваться не будет), что позволит превратить временный источник дохода (от про-

дажи нефти в период высоких цен) в постоянный (доход от инвестирования средств в финансовые инструменты). Такой подход, по мнению Всемирного банка, создаст для России значительные возможности<sup>1</sup>:

• Учитывая диверсифицированный характер фондов и его отрицательную корреляцию с ценами на нефть, предположительно, удастся существенно уменьшить остающуюся в настоящий момент проблему уязвимости государственного бюджета от изменения цен на нефть. Помимо важной функции защиты российского бюджета от шоков, вызванных изменением цен на нефть, эта мера позволит изменить саму основу бюджетной политики. В частности, она позволит существенно снизить риски, связанные со стимулированием диверсифицированного экономического роста за счет снижения налоговой нагрузки на несырьевой сектор. Благодаря ослаблению зависимости от нефтяных доходов, нагрузка на нефтегазовую отрасль также снизится, что создаст стимулы и ресурсы для инвестиций, необходимых этим отраслям для успешного развития. Кроме того, за счет фондов будет поддерживаться развитие эффективной антициклической бюджетной политики, то есть расходование средств фондов может увеличиваться в целях преодоления экономического спада в России, связанного со снижением цен на нефть.

<sup>1</sup> Доклад об экономике России. 2006. Апрель. — [www.worldbank.org.ru](http://www.worldbank.org.ru).

• В настоящее время Россия переживает демографический кризис в виде старения населения и снижения его численности. Бюджет Пенсионного фонда уже имеет дефицит, и согласно прогнозу этот дефицит возрастет. Старение населения также ложится тяжелым бременем на здравоохранение. Хотя многие страны мира борются с такими же проблемами, у России имеется огромное преимущество в виде возможности капитализации Пенсионного фонда и накопления резерва для решения будущих социальных задач в стране.

• Недавно Россия приступила к реализации важных бюджетных реформ, которые, как ожидается, помогут упорядочить и повысить эффективность государственных расходов, в том числе инвестиционных. Однако эти реформы еще находятся на раннем этапе. Повышение эффективности государственных расходов в будущем подразумевает получение возможной выгоды от перенесения финансирования некоторых проектов на последующие периоды и взамен получение дохода от вложения средств в управляемые портфели международных активов.

Однако следует иметь в виду, что вложение средств фондов в более доходные финансовые инструменты, чем предусмотрено действующим законодательством, подразумевает, что в среднесрочной перспективе цены

на нефть будут оставаться достаточно высокими и расходование денежных средств из фондов не будет осуществляться, так как, во-первых, такие финансовые инструменты менее ликвидны и, во-вторых, инвестиции в инструменты с высокой доходностью связаны с большими рисками финансовых потерь, особенно в краткосрочной перспективе, то есть в коротком периоде такое размещение средств может быть убыточным и для сглаживания негативного эффекта от потерь необходимо долгосрочное вложение средств. Так, по информации Банка Норвегии, годовая доходность от размещения средств Государственного нефтяного фонда Норвегии в акции, рассчитанная исходя из валютной структуры Фонда, в 2000 — 2002 гг. была отрицательной и составила соответственно<sup>1</sup>: в 2000 г. — (-5,82%), в 2001 г. — (-14,59%), в 2002 г. — (-24,37%) годовых. Вследствие того, что убытки по портфелю акций превысили доходы по портфелю облигаций, суммарная эффективность размещения средств Фонда также составила отрицательную величину: в 2001 г. — (-2,47%), в 2002 г. — (-4,74%) годовых без учета инфляции и расходов на управление. Однако в долгосрочном периоде инвестирование средств в такой портфель финансовых инструментов дает значительно большую доходность по сравнению с консервативной инвестиционной стратегией.

<sup>1</sup> <http://www.norges-bank.no>.

Напомним, что решение расширить инвестиционный портфель Государственного нефтяного фонда Норвегии было основано на оценках развития государственных расходов, которые предполагали, что денежные средства будут и в дальнейшем перечисляться в Фонд и что приступить к изъятиям из Фонда придется нескоро.

Как показывает мировая практика, управление сырьевыми доходами может осуществляться двумя способами: первый — все сырьевые доходы (способ «полного сбережения»); второй — часть сырьевых доходов используется на финансирование дефицита бюджета, остальная часть сберегается (данный способ может реализоваться в виде правила «постоянного потребления» или правила «средней цены»).

Способ «полного сбережения» предполагает сбережение всех поступлений от нефти. При этом трансферт из «сырьевого бюджета» на покрытие «дефицита несырьевого бюджета», или «несырьевого дефицита бюджета», не должен превышать реального дохода от управления сырьевыми доходами.

Способ «полного сбережения» применяется в Норвегии. В соответствии с бюджетной стратегией, принятой в этой стране в 2002 г., дефицит несырьевого бюджета не должен на начало соответствующего года превышать 4% величины активов Глобального государственного пенсионного фонда (с 1 января 2006 г. преемник

Нефтяного фонда). В настоящее время величина накопленных активов Фонда приближается к 100% ВВП «Mainland». При прогнозируемом на ближайшие годы уровне доходности активов Фонда в размере 4% это означает, что величина несырьевого дефицита бюджета должна быть соизмерима с величиной ежегодного инвестиционного дохода. Если в 2004 г. объем несырьевого дефицита составил 9,4% от активов Фонда, то в 2005 г. он сократился до 6,4%, а в 2006 г. практически достиг целевого уровня.

Способ «постоянного потребления» (или «средней цены») заключается в том, что ежегодно расходуется только постоянный доход бюджета от сырьевого сектора. Основное условие данного правила: трансферт в бюджет за счет сырьевых доходов к несырьевому ВВП остается постоянным. При этом, поскольку со временем сырьевые ресурсы будут истощаться и доля несырьевого ВВП в совокупном ВВП будет расти, произойдет повышение совокупных расходов в процентах к совокупному ВВП.

Способ «постоянного потребления» является основным при анализе оптимальной бюджетной политики в странах — экспортерах нефти. Аналогичным способом может служить правило постоянной доли трансферта в бюджет за счет сырьевых доходов к совокупному ВВП.

Способ «постоянного потребления» действует, например, в Казахстане. Начиная с 1 июля 2006 г.



в Казахстане при формировании Национального фонда применяется модель сбалансированного бюджета. В соответствии с нею все платежи от нефтяного сектора полностью зачисляются в Фонд и только после этого деньги изымаются на финансирование жестко ограниченного объема бюджетных расходов. В соответствии с правительственной программой социально-экономического развития в среднесрочной перспективе в Казахстане будет проводиться «фискальная политика, обеспечивающая темпы роста расходов государственного бюджета, сбалансированные с темпами роста номинального ВВП, и постепенное снижение ненефтяного дефицита». Объем гарантированного трансферта из Национального фонда Казахстана на финансирование расходов предполагается сократить с 3,86% ВВП в 2007 г. до 3,01% ВВП в 2009 г.<sup>1</sup>

Способ «средней цены» основан на концепции структурного баланса бюджета, которая используется в мировой практике для оценки и формирования финансовой политики. Структурный баланс бюджета представляет собой фактический баланс, очищенный от последствий влияния экономического цикла. Неточная оценка постоянных и временных факторов, влияющих на баланс бюджета, может стать причиной чрезмерного или недостаточного использования рычагов бюджетной политики, что может привести к де-

стабилизации экономики. Часто в условиях быстрого экономического роста страна резко увеличивает бюджетные расходы, что придает дополнительный временный импульс росту ВВП. Подобная практика приводит к тому, что государственный сектор начинает конкурировать за ресурсы с частным сектором, способствуя повышению процентных ставок в экономике. По мере завершения фазы роста в экономическом цикле оказывается затруднительно сократить государственные расходы. В целях избежания этого в мировой практике для количественной оценки влияния временных и постоянных факторов на состояние государственного бюджета в процессе бюджетного планирования определяют структурный баланс бюджета.

Для страны — экспортера сырья структурный бюджетный баланс — это баланс, при котором сырьевые поступления, оцененные ниже средней цены на сырье, расходуются, остальные — сберегаются (при предположении, что фактическая цена на сырье выше расчетной средней цены).

Министерство финансов РФ на основе международного опыта, прежде всего Норвегии и Казахстана, разработало концепцию несырьевого баланса. Эта концепция предусматривает разделение средств, которые резервируются в суверенных фондах РФ, на резервную часть (с целью минимизации отрицательных последст-

<sup>1</sup> [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)

вий падения цен на нефть) и ресурсы, сберегаемые для будущих поколений (Фонд национального благосостояния). Создание Фонда национального благосостояния обусловлено тем, что источником существенной части бюджетных доходов в России является использование невозобновляемых природных ресурсов. Общая величина таких доходов в долгосрочной перспективе по своей природе ограничена. Так, при сохранении нынешних объемов добычи нефти в России ее доказанные запасы будут исчерпаны, по оценкам, в течение 40-50 лет, природного газа — 80 лет.

Фонд национального благосостояния призван выполнять функцию сбережения части нефтегазовых доходов для будущих поколений и обеспечения устойчивости бюджетной системы в долгосрочном временном горизонте. Управление средствами Фонда должно быть направлено на получение максимального дохода при установленных ограничениях на инвестиционные риски.

Средства Резервного фонда вкладываются в консервативные инструменты, в то время как средства Фонда национального благосостояния могут инвестироваться в более рискованные бумаги — акции и корпоративные облигации. По прогнозам Министерства финансов доходность Резервного фонда составит порядка 3,5% годовых в долларах, Фонда национального благосостояния — около 6,5%.

Средства последнего, возможно, будут переданы в управление западной

управляющей компании, определяемой на условиях тендера в соответствии с Федеральным законом «О госзакупках». Примеры такого подхода в мире есть. В частности, в Норвегии, текущее управление активами Фонда осуществляется норвежским Центральным банком. При этом в 2005 г. частью облигационного портфеля управляли Barclays Global Investors и Pangora asset management, а акциями — APS asset management и Fidelity pensions management. Доходность по акциям и облигациям составила, по оценкам экспертов мировых управляющих компаний, около 8% по итогам работы за 2005 год.

Концепция управления и использования Резервного фонда в целом ясна и схожа со схемой управления Стабилизационным фондом Российской Федерации.

В Бюджетном послании Федеральному собранию Президента РФ указывались ориентиры, которыми необходимо руководствоваться при управлении средствами Фонда национального благосостояния. Средства должны направляться на повышение качества жизни людей и на развитие экономики, на улучшение благосостояния как будущих, так и нынешних поколений. Прежде всего эти средства должны использоваться для устранения дисбаланса пенсионной системы, для чего часть средств Фонда национального благосостояния следует направлять на софинансирование добровольных пенсионных накоплений, а также на покрытие дефицита Пенсионного фонда.

В ноябре 2007 г. был принят Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О Федеральном бюджете на 2007 год», в соответствии с которым было предусмотрено использовать в 2007 г. средства Стабфонда РФ в целях финансового обеспечения:

1) имущественного взноса Российской Федерации в уставный капитал государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в сумме 180 млрд руб.;

2) имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Российская корпорация нанотехнологий» в сумме 30 млрд руб.;

3) формирования Инвестиционного фонда Российской Федерации в сумме 90 млрд руб.

Кроме того, было выделено:

— Министерству регионального развития Российской Федерации для внесения имущественного взноса в государственную корпорацию «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» 240 млрд руб.;

— Министерству образования и науки Российской Федерации для внесения имущественного взноса в государственную корпорацию «Российская корпорация нанотехнологий» 100 млрд руб.<sup>1</sup>

В соответствии с вышеназванным Федеральным законом было предусмотрено также направить в 2007 г. средства федерального бюджета:

— Министерству финансов Российской Федерации для внесения имущественного взноса Российской Федерации в уставный капитал государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в сумме 180 млрд руб.;

— Министерству образования и науки Российской Федерации для внесения имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Российская корпорация нанотехнологий» в сумме 30 млрд руб.;

— Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации для увеличения объема Инвестиционного фонда Российской Федерации 90 млрд руб.

Осмысление опыта зарубежных стран и российской практики в сочетании с теоретическими подходами позволяют высказать определенные суждения относительно модели эффективного управления и использования Фонда национального благосостояния, а также выделить группу принципов, сообразно которым может быть обеспечено эффективное функционирование Фонда.

**1. Принцип соответствия потребностям, которые могут быть**

<sup>1</sup> Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О Федеральном бюджете на 2007 год» от 2 ноября 2007 г. №246.

**удовлетворены в результате использования средств Фонда.** Экономические потребности, которые могут претендовать на эти текущие денежные излишки, сводятся к следующему:

а) потребность сохранить для будущего части текущего накопления, созданного за счет использования невозобновляемых ресурсов, способных при исчерпании в предположении об отсутствии, в будущем собственных денежных ресурсов, заместить эти вынужденные доходы;

б) потребность в элиминировании колебаний внешнеторговых цен — погашение будущего снижения цен текущими высокими ценами, имея в виду, что динамика этих цен находится вне сферы эффективного целесообразного воздействия со стороны РФ;

в) потребность в регулировании денежной массы с учетом конвертируемости рубля — стерилизация денежной массы, рост резервов ЦБ РФ для поддержания стабильного обменного курса за пределами соответствующих стандартных процедур Центрального банка.

**2. Признание сущностей самостоятельности в бюджетном процессе, в формировании денежных ресурсов государственного управления Резервного фонда.** Размер Фонда может определяться в долях от ВВП предшествующего года, расходы подлежат возмещению. Источником становятся накопления предшествующих лет. Резервный фонд — это денежный ресурс в виде внебюджетно-

го фонда, находящийся в управлении Правительства РФ, которое может передавать отдельные полномочия по оперативному управлению средствами Фонда Центральному банку. Как таковой Резервный фонд не только инструмент восстановления после зафиксированных отклонений в жизнедеятельности страны, но и стабилизации, и обеспечения устойчивого экономического роста.

**3. Принцип эффективного использования временно свободных ресурсов Резервного фонда.** Назначение Фонда требует размещения в активы с высокой ликвидностью, используемые национальными финансовыми институтами, как государственными, так и с участием государства. Выбор форм и инструментов реализации денежных ресурсов, накопленных в состоявшихся воспроизводственных процессах, предопределяется способностью национальной экономики (в целом и по секторам) к эффективному освоению дополнительного капитала в предполагаемых поступлениях в национальную экономику. Технически решение этой задачи включает в себя сложные вычислительные процедуры, упрощенным вариантом которых становится цена отсечения. Представляется, что органы государственного регулирования экономики сегодня располагают обширным статистическим материалом, на основе которого возможно построение системы эмпирических моделей, отражающих реакцию хозяйства на предоставление дополнительных денежных ресурсов.

Эффективное использование временно свободных ресурсов Резервного фонда предполагает выбор:

а) *направлений*, по которым может быть использован этот дополнительный капитал, — реальный и (или) финансовый сектор; прямое и (или) косвенное повышение денежной обеспеченности сектора домашних хозяйств; оценки прироста экономической эффективности по направлениям вложений;

б) *последовательности сроков предоставления дополнительных ресурсов по этим направлениям* (в рамках общего срока бюджетного планирования);

в) *оценки воздействия этих процессов на показатели инфляции*. При этом справедлива гипотеза о последовательном ослаблении влияния прироста денежной массы на различные цены по мере достижения устойчивого экономического роста, при котором рост доходов и потребления соотнесен с ростом производства в реальном секторе экономики;

г) *оценки эффекта замещения или дополнения иностранных прямых денежных вложений денежными ресурсами отечественного накопления и масштабов такого замещения или дополнения*;

д) *потребности сохранить для будущего части текущего потребления* в предположении появления в этом будущем выпадающих доходов по объективным причинам (при эффективной траектории развития).

**4. Формы и стандартизованные процедуры изъятия накопленных денежных ресурсов из непосредственного текущего потребления национального хозяйства должны быть согласованы с характеристиками воспроизводственных процессов, в ходе которых образовались «денежные излишки» в национальном хозяйстве.**

**5. Принципиальным является вопрос о способах сохранения и приумножения денежных средств в государственных суверенных фондах, в той части, которая в данный момент не используется по прямому назначению.** Поскольку названные фонды — это денежные ресурсы, временно не используемые в национальной экономике для текущих задач развития, то возможно их помещение не только в реальные активы, но и в различные финансовые активы.

**6. Соответственно появляется необходимость и возможность существования внебюджетных специальных фондов РФ, создаваемых за счет признанных «излишними» денежных ресурсов текущего накопления.**

В Бюджетном послании 2007 г. В.В. Путин предложил новый порядок использования финансовых ресурсов, полученных от нефтегазовых доходов<sup>1</sup>, конкретные параметры которого закреплены в Бюджетном кодексе. Все нефтегазовые доходы предполагается разделить на три составляющие (табл.1).

<sup>1</sup> За период с 2007 по 2009 год увеличение среднего размера пенсий должно составить не менее 65 %. См.: Послание Федеральному Собранию РФ Президента России В.В. Путина от 26 апреля 2007 г.

Таблица 1

Фонд	Цели создания и использования
Резервный фонд	Для целей минимизации рисков экономики в случае резкого падения цен на энергоносители на мировых рынках, а также для поддержания макроэкономической стабильности и борьбы с инфляцией, что напрямую направлено на рост денежных доходов населения
Федеральный бюджет	Часть нефтегазовых доходов должна поступать в федеральный бюджет для выполнения прежде всего масштабных социальных программ
Фонд национального благосостояния	Возмещение выпадающих в будущем текущих доходов, получаемых от использования невозобновляемых ресурсов. Фонд предполагается формировать за счет остальных нефтегазовых доходов. Средства Фонда должны использоваться на : а) повышение качества жизни людей и развитие экономики б) индексацию пенсий через Пенсионный фонд РФ, стимулирование добровольных пенсионных накоплений граждан путем их софинансирования за счет части средств Фонда в) покрытие дефицита пенсионной системы при его возникновении

При таком подходе явно прослеживаются невозобновляемая социальная направленность расходования средств вышеуказанных фондов (даже при условии эффективного доходного размещения остатков средств этих фондов) и отсутствие инвестиционной и инновационной составляющей формирования, размещения и использования суверенных фондов страны. В этой связи возникает вопрос о не-

обходимости адекватного развития экономики, ее подъема, повышения конкурентоспособности до уровня, сопоставимого с лучшими мировыми аналогами.

В связи с этим представляется необходимым и целесообразным дополнить вышеизложенную систему фондов следующими фондами, выделив специально инновационную и инвестиционную составляющие (табл. 2).

Таблица 2

Фонд	Цели создания и использования
Резервный фонд	Цель создания Фонда – возмещение будущих неблагоприятных изменений цен. Этот Фонд (как вариант) может быть представлен «излишними» денежными ресурсами, появляющимися из-за ценовых колебаний массовых экспортных продуктов
Фонд национального благосостояния:	
– Фонд инновационной индустриализации страны	Ускоренная модернизация национальной производственной базы и повышение конкурентоспособности национальной экономики, в том числе через институты развития
– Фонд регулирования денежной массы	Денежный фонд, находящийся в непосредственном оперативном управлении ЦБ РФ для проведения активной политики таргетирования инфляции
– Фонд социальной справедливости	а) на повышение качества жизни людей: Фонд реформирования ЖКХ ( не менее 250 млрд руб.), Программа переселения граждан из аварийного жилья ( не менее 100 млрд. руб.). Ремонт жилищного фонда ( не менее 150 млрд руб.) б) на индексацию пенсий через Пенсионный фонд РФ, на стимулирование добровольных пенсионных накоплений граждан путем их софинансирования за счет части средств Фонда в) на покрытие дефицита пенсионной системы при его возникновении

Такая структура фондов дает возможность придать более адресный характер направлениям использования средств, акцентирует внимание на инновационную и инвестиционную составляющую Фонда национального благосостояния, позволяет увязать отдельные направления экономической политики государства (денежно-кредитной, налоговой, бюджетной) с политикой формирования, распределения и использования средств суверенных фондов Российской Федерации.

Что касается инвестиционных проектов, финансируемых за счет институтов развития, то они должны быть посвящены решению важнейших задач в экономике:

- 1) устранению инфраструктурных ограничений роста;
- 2) повышению эффективности использования природных ресурсов;
- 3) модернизации и развитию высокотехнологичных промышленных производств.

При этом средства суверенных фондов должны стать катализатором для частных инвестиций. И здесь важно обеспечить максимальную эффективность их использования. Для достижения поставленной цели представляется целесообразным не только сформулировать принципы формирования и использования фондов государства, но и определить строгую систему, структурные взаимосвязи и взаимозависимости этих фондов, источники их формирования и направления использования.

Прежде всего следует отметить, **что каждый из фондов должен иметь свою временную протяженность:** долгосрочный характер для Фонда инновационной индустриализации и Фонда регулирования денежной массы, среднесрочный — для Фонда выравнивания доходов и краткосрочный характер — для Фонда внешнеторговых ценовых разрывов, что обусловлено конъюнктурными оценками рынка. Полезность этих фондов находится в зависимости от действий российских предпринимателей на срочных рынках.

Источником вышеназванных фондов становится относительно избыточный капитал для национальной экономики. Прямой перелив этого капитала технологически затруднен. Выходом из технических затруднений становится вычленение из «избыточного» капитала денежных сумм, получаемых от относительно повышенных экспортных цен вывозимых из страны сырья, материалов и прочих продуктов. Простейшим техническим способом определения массы ресурсов для фондов является введение цены отсека.

**Каждый из фондов должен быть автономен.** Для каждого должна использоваться своя методика расчета, опирающаяся на относительно объективные численные параметры (количественные и качественные), значимые экспертные (в том числе субъективные, интуитивные) оценки. **Порядок формирования, регулирования и использования этих фондов должен быть предметом широкого обсуждения в обществе и утвержде-**

**ния органами государственной власти в рамках бюджетного процесса.**

В связи с вышеизложенным по-разному могут сохраняться денежные ресурсы, прямо изъятые из национальной экономики.

Средства Фонда национального благосостояния могут помещаться:

а) в реальные активы отраслей (например, национальной экономики или в распределении по странам) с повышенным уровнем рентабельности и высокими показателями оборачиваемости оборотных средств. Предпочтительными должны быть вложения в обрабатывающие отрасли производства (включая телекоммуникации). По-видимому, следует исключить из этого набора отрасли розничной и оптовой торговли из-за повышенного влияния на них колебаний курсов валют;

б) в долгосрочные (среднесрочные) государственные процентные обязательства (облигации, векселя) успешных стран мира;

в) в активы инвестиционных фондов этих же стран;

г) в золото.

Средства остальных фондов согласно их назначению подлежат сохранению путем размещения на финансовых рынках (рынках фиктивного капитала):

а) в краткосрочные государственные процентные обязательства (облигации, векселя) успешно и динамично развивающихся стран;

б) в акции, образующиеся на фондовых биржах, корпораций (акционерных обществ) обрабатывающих отраслей (включая телекоммуникации);

в) в золото;

г) допустимо (при надлежащей квалификации российских посредников) некоторую часть (определяемую профессиональной интуицией участников) фондов направлять на срочные финансовые рынки (в ограниченный набор классических производных финансовых инструментов).

**Критерии рациональности и эффективности фондов** сводятся к следующему:

а) исходной является оценка возможного (относительно) избыточного капитала, выходящего за рамки рационального развития экономики;

б) сопоставление (с распределением по времени) экономических результатов размещения средств фондов за рубежом с гипотетически возможным использованием денежных ресурсов внутри страны;

в) определение эффективности (доходности) каждого конкретного (по активам, инструментам) вложения за рубежом денежных ресурсов специальных фондов.

Расчеты по частным (показанным выше) критериям позволят выйти на кумулятивную оценку рационального использования временно (относительно) избыточных денежных ресурсов через формирование и использование специальных фондов.





*Л.Ч.Красавина,  
директор Центра фундаментальных  
и прикладных исследований,  
заслуженный деятель науки  
Российской Федерации, доктор  
экономических наук, профессор*

*В.М.Родионова,  
директор Центра исследования  
финансовых проблем,  
заслуженный деятель науки  
Российской Федерации, доктор  
экономических наук, профессор*

### РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ СИСТЕМ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

(по материалам «круглого стола», проведенного в рамках ежегодной  
Международной научно-методической конференции УМО на тему  
«Формирование современной образовательной среды уровня подготовки экономистов»)

Третьего апреля 2008 г. в Финансовой академии при Правительстве РФ прошел «круглый стол» на тему: «Роль финансовой и банковской систем в инновационном развитии экономики России».

В его работе приняли участие 190 ученых и практиков, в том числе: представители Совета Федерации, Министерства экономического развития и торговли РФ, Счетной палаты РФ, Правительства Москвы, Российской академии наук, Ассоциации российских банков, Ассоциации региональных банков, Банка развития и внешнеэкономической деятельности, Внешторгбанка, Газпромбанка, Торгово-промышленного банка Китая; вузов Москвы, Санкт-Петербурга, Саратова, Норильска, Казани, Рос-

това-на-Дону, Пензы, Новосибирска, Красноярска, Омска и др.; сотрудники издательства «Финансы и статистика», журналов «Деньги и кредит», «Банковское дело», «Финансы и кредит», «Финансы», «Банковские услуги». На заседании «круглого стола» выступили 18, в заочном обсуждении участвовали 22 человека. На пленарном заседании присутствовали 780 человек, в том числе представители 400 вузов, входящих в состав УМО, возглавляемого Финансовой академией при Правительстве РФ.

Обсуждение путей инновационного развития российской экономики началось еще на пленарном заседании конференции, где с изложением своих позиций по обсуждаемым проблемам инновационного развития и его

кадрового обеспечения выступили заместитель Председателя Правительства Российской Федерации **А.Д. Жуков**, министр финансов **А.Л. Кудрин**, первый заместитель Председателя Центрального банка РФ **А.В. Улюкаев**, первый исполнительный вице-президент РСПП **А.В. Мурычев**, руководитель федерального Агентства по образованию **Н.И. Булаев**, первый заместитель директора Института экономики РАН **Д.Е. Сорокин**, другие представители финансово-банковского и научно-педагогического сообщества. В их выступлениях наряду с констатацией важности и актуальности вопросов, подлежащих обсуждению на конференции, затрагивались теоретические и практические аспекты тех процессов, которые происходят и должны происходить в России в связи с необходимостью перевода ее экономики на инновационный путь развития.

В своем докладе **А.Д. Жуков**, охарактеризовав огромные изменения, произошедшие в экономике и финансовой системе страны за последние восемь лет, одновременно подчеркнул, что достигнутые успехи, какими бы грандиозными они ни были, не должны ослаблять усилий, направленных на модернизацию экономики и дальнейший ее подъем на основе инноваций. В предстоящие годы России придется решать задачи, обусловленные необходимостью дать адекватный ответ на вызовы современности: обеспечение конкурентоспособности российских

товаров, развитие нанотехнологий, повышение производительности труда, многократное увеличение затрат на образование и здравоохранение, а в конечном счете — перевод российской экономики на инновационную модель развития, позволяющую сделать жизнь российских граждан обеспеченной и комфортной. Коснувшись динамики роста государственных расходов и их влияния на экономику и инфляцию, **А.Д. Жуков** отметил, что ужесточение денежно-кредитной и финансовой политики необходимо всегда соотносить с опасностью сжатия денежной массы, которое может привести к сокращению темпов экономического роста.

Признавая данное утверждение совершенно справедливым, **А.Л. Кудрин** вместе с тем подчеркнул в своем выступлении, что он, будучи министром финансов, стоит на более жесткой позиции, так как считает снижение инфляции первым шагом, необходимым для создания условий, при которых возможно долгосрочное инвестирование средств в экономику страны. Отметив вступление России в новый этап развития, он коснулся проблемы определения научно-обоснованной величины инвестирования средств в экономику, а также создания действенных механизмов финансирования инноваций. По его мнению, нынешний прирост инвестиционных ресурсов, как и планируемый их объем на предстоящее трехлетие, вполне достаточен для реализации требующихся стране инвестиционных проектов. Превышение

же прогнозируемых объемов может привести к необоснованному увеличению денежной массы и росту темпов инфляции. А высокая инфляция несет с собой риски неопределенности, которые всегда требуют проведения более жестких мер в отношении роста государственных расходов.

Затронув проблему монетизации экономики, А.Л. Кудрин отметил ошибочность точки зрения, признаваемой многими, будто увеличение денежной массы ведет к повышению уровня монетизации; на его взгляд, это не так, поскольку увеличение денежной массы в экономике ведет к росту инфляции. Коснулся министр финансов и вопроса о том, почему российские предприятия вынуждены брать крупные кредиты за рубежом и почему средства, в частности Стабилизационного фонда, не были размещены на внутреннем финансовом рынке. Он привел аргументы, обосновывающие необходимость создания крупных по величине государственных денежных резервов, их обязательного сохранения на установленном уровне и размещения именно на внешних финансовых рынках. По словам министра, разразившийся в США ипотечный кризис и его отрицательные последствия убедительно показали, насколько рискованной и катастрофичной может быть иная, чем проводившаяся в нашей стране в последние годы, финансовая политика государства.

Доктор экономических наук, профессор **А.В. Улюкаев** (МГУ) остановился в своем выступлении на двух

вопросах: характеристике принципиальных изменений макроэкономического ландшафта, произошедших в России за последние полтора-два года, и мерах по обеспечению стабильности финансовых институтов, в том числе, и прежде всего, — банковской системы. Говоря об изменениях в динамике макроэкономических показателей России, профессор охарактеризовал влияние внутренних и внешних факторов экономического роста (рост экспорта, увеличение потребительского и инвестиционного спроса и др.). Вместе с тем в его выступлении была отмечена тенденция к уменьшению положительного сальдо торгового баланса, поскольку рост импорта стал обгонять увеличение экспорта. Характеризуя инфляцию в России, А.В. Улюкаев отметил новые факторы ее роста: замедление прироста депозитов населения и изменение структуры спроса на иностранную валюту в пользу евро. Он проанализировал также меры, предпринимаемые Банком России по обеспечению банков ликвидными средствами, подчеркнув возможность заимствования средств на депозитных аукционах, проводимых Минфином России.

Работу непосредственно «круглого стола» открыла проректор Финансовой академии, доктор экономических наук, профессор **М.А. Федотова**. Она отметила актуальность темы исходя из стратегии развития инновационной экономики России и подготовки специалистов для финансовой и банковской систем, способных решать эту

национальную задачу. Подчеркнув, что для разработки направлений практической деятельности необходима теория, профессор указала на отсутствие единого мнения о соотношении понятий финансовой и банковской систем, о механизме их взаимодействия в осуществлении актуальных проблем перехода к инновационной модели развития экономики. В связи с этим она предложила обсудить понятие и роль финансовой и банковской систем в инновационном развитии экономики; применяемые этими системами финансово-кредитные инструменты, обеспечивающие инновационный процесс достаточными источниками финансирования и кредитования; возможности и направления стимулирования инновационного развития экономики; эффективность использования средств, направляемых на инновации; проблему минимизации потерь, учитывая высокую степень рисков при любой инновационной деятельности.

М.А. Федотова выделила три основные проблемы, связанные с ролью финансовой и банковской систем в инновационном развитии экономики:

1) обеспечение инновационной деятельности субъектов экономики достаточными источниками финансирования как по их общему объему, так и по структуре, способными создать условия для осуществления эффективных инвестиций;

2) содействие финансово-банковских институтов осуществлению инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, в связи с чем не-

обходимо обсудить проблемы, связанные с бюджетным финансированием, проектным кредитованием, разработкой эффективных инструментов налогового стимулирования участников инвестиционного процесса, с венчурным финансированием, и т.д.;

3) инновационное развитие финансово-банковских продуктов и технологий; необходимость ужесточения финансового контроля за эффективным использованием финансово-кредитных средств, направляемых на инновации и инвестиции.

Ею была подчеркнута также важность обсуждения такой проблемы, как финансово-банковские институты инновационного финансирования и кредитования: их виды, направления деятельности, особенности правового статуса. Мировой опыт свидетельствует, что функционирование инвестиционных фондов, банков развития, институтов поддержки инноваций, специализированных банков и других институтов, обслуживающих инновационную сферу деятельности, является одним из ключевых элементов быстрой модернизации, повышения конкурентоспособности, обеспечения инфраструктуры предпосылок инновационного развития экономики.

В заключение М.А. Федотова подчеркнула, что данный «круглый стол» подготовлен Центром фундаментальных и прикладных исследований (директор, профессор Л.Н. Красавина) и Центром исследования финансовых проблем (директор, профессор В.М. Родионова).

Руководитель Аналитического центра при Правительстве РФ, кандидат экономических наук **А.В. Зверев** отметил, что переход российской экономики на инновационный путь развития является важнейшей стратегической задачей, решение которой связано с необходимостью разработки конкретных механизмов ее реализации. В качестве конкретных шагов на этом пути можно рассматривать такие мероприятия, как: формирование национальной инновационной системы; развитие новых секторов глобальной конкурентоспособности, и прежде всего в высоко технологичных отраслях; создание в России одного из мировых финансовых центров; совершенствование системы государственного финансового обеспечения, способной содействовать достижению стратегических целей развития; разработка новой налоговой системы, сфокусированной на построении инновационной модели хозяйствования.

Успешное осуществление перечисленных мер, по мнению А.В. Зверева, во многом зависит от их теоретической проработки. При этом важное значение приобретает обоснованная трактовка самого понятия «инновационная экономика», определение ее функций и параметров. Отметив, что в отечественной экономической науке, к сожалению, пока нет достаточно серьезных разработок на эту тему, выступающий предложил считать инновационной такую экономику, которая обладает тремя главными признаками:

1) наличие широкой социальной прослойки высококвалифицирован-

ных специалистов, способных генерировать новые перспективные идеи, предлагать способы их практического воплощения, эффективно применять соответствующую технику;

2) постоянное стремление хозяйствующих субъектов модернизировать производственную базу за счет использования новейших технологий и оборудования;

3) функционирование развитой системы финансовых институтов, способных обеспечивать необходимыми ресурсами инновационно-инвестиционную деятельность.

По мнению А.В. Зверева, нынешняя экономическая ситуация в России характеризуется недостаточной инвестиционной активностью, хотя темпы ее роста несколько и возросли за последние годы. Так, в промышленности удельный вес инновационной продукции за 2001-2007 гг. увеличился с 4,2 до 5,5%, а в объеме экспорта — с 6,9 до 7,7%, хотя это значительно ниже, чем в промышленно развитых странах, где доля инновационной продукции достигает 20-30% (например, во Франции, Австрии, Бельгии), а иногда — и более 40% (как, например, в Германии). В России удельный вес инновационно активных предприятий, осуществляющих разработку и внедрение новых и усовершенствованных товаров, технологических процессов и способов производства, составляет сегодня менее 10%, тогда как в названных зарубежных странах — примерно 50%. Выступающий подчеркнул также, что в структуре отечественных затрат на инновации в промышленнос-

ти преобладает приобретение машин и оборудования — 54,6%, а вложения в научные исследования и разработки составляют лишь 18,6%, в производственное проектирование — 10%, в маркетинговые исследования — 0,3%.

Основной фактор, препятствующий развитию инновационных процессов в российской экономике, по мнению А.В.Зверева, — дефицит финансовых ресурсов. Сегодня главным источником финансирования инноваций являются собственные средства предприятия, за счет которых покрывается около 80% затрат; средства федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ обеспечивают около 4%; иностранные инвесторы в финансировании технологических инноваций практически не участвуют (их доля чуть более 0,5%); заемные средства, включая кредиты банков, покрывают немногим более 15% общего объема затрат на технологические инновации.

Выступающий коснулся и вопроса построения налоговой системы инновационной экономики. На его взгляд, в отечественной налоговой системе в полной мере реализована лишь фискальная функция налогов, а другие, в том числе стимулирующая функция, не нашли своего воплощения. Поэтому в современных условиях, когда большинство предприятий обременено массой технических, социальных и организационных проблем, необходимо изменить направления налоговой политики и принципы построения налоговой системы в целях их ориентации на решение задач перевода

отечественной экономики на инновационный путь развития. В этой связи А.В. Зверев предложил стимулировать инновационно-инвестиционную деятельность налоговыми методами (освобождение от налогообложения прибыли при условии ее реинвестирования в новые проекты; налоговые кредиты на длительный срок; пролонгация налоговых льгот; налоговые скидки). При подготовке налоговых новаций, по его мнению, следует также учитывать целесообразность наращивания усилий государства по увеличению поступлений от неналоговых доходов, доля которых должна достигать примерно 3-4% от ВВП.

Расширяя рамки дискуссии, открытой А.В. Зверевым, вице-президент АРБ доктор экономических наук, профессор **А.И. Милюков** подверг критике мнение о «перегреве» российской экономики и необходимости сдерживания ее кредитования в целях снижения темпа инфляции. В его выступлении аргументированно предлагалось расширить кредитование экономики, особенно инновационных проектов, для насыщения отечественного рынка товарами и услугами путем наращивания активов (в том числе кредитов) банков, которое в России составляет лишь 54% ВВП, тогда как в Казахстане — 95%, а в других странах — даже 200%-400%; особо подчеркивалась необходимость вложения банковских средств в обновление капитала, поскольку в России пока что преобладает инвестирование в оборотный капитал.

Анализируя источники кредитных ресурсов, А.И. Милюков сделал вывод о том, что роста банковских вкладов населения (на 1,5-1,8 трлн руб. ежегодно) и средств предприятий недостаточно для расширения кредитов. Подчеркнув нерациональную структуру растущих иностранных инвестиций в России (25% — прямые, 75% — кредитование банков и нефинансовых организаций) по сравнению с другими странами с развивающимися рынками (65 и 35% соответственно), он сделал заключение о том, что иностранные инвестиции не стимулируют осуществление инновационных проектов, а требования зарубежных кредиторов к корпоративным заемщикам погасить их долг спровоцировали кризис ликвидности в России в конце 2007 — начале 2008 г.

Выступающий остановился также на проблеме роста внешней задолженности российских банков (с 15% в 2005 г. до 36% совокупного внешнего долга в начале 2008 г.) и увеличения доли нерезидентов в уставном капитале банков (с 6% в 1999 г. до 26% в начале 2008 г.). Как известно, условием вступления России в ВТО стало увеличение допустимой доли иностранного капитала в банках до 50% без учета ранее достигнутого уровня его инвестиций. Рассматривая угрозу продажи банковской системы России иностранному капиталу, вице-президент АРБ в качестве примера привел Польшу и Чехию, где 90% капитала банков принадлежит нерезидентам.

Отметив, что АРБ разработала девять направлений использования имеющихся в стране значительных ресурсов для кредитования экономики, А.И. Милюков подчеркнул, что рефинансирование коммерческих банков Банком России стало более доступным благодаря мерам по сдерживанию кризиса ликвидности. Однако, по мнению АРБ, система рефинансирования должна создать уверенность ведущих банков (400-500) в получении необходимой поддержки со стороны ЦБ РФ в течение одного-двух дней.

Характеризуя использование государственных ресурсов через государственные финансовые институты, А.И. Милюков отметил положительное для банков постановление Правительства РФ о размещении свободных пенсионных и бюджетных средств (соответственно в 2006 г. и в конце марта 2008 г.) на банковских депозитах.

Доктор экономических наук, профессор **Г.Г. Фетисов** (Совет Федерации) выделил два вектора экономической политики России: стратегию инновационного развития — базовый тезис выступления А.В. Зверева — и антиинфляционную направленность. В этой связи выступающий подверг критике монетарную политику ЦБ РФ и Минфина России, которые, исходя из упрощенного варианта монетаризма, стремятся подавить инфляцию путем укрепления курса рубля, стерилизации чрезмерной денежной массы, завышения ставки рефинансирования, вывоза капитала в форме размещения

части валютных резервов. Профессор подчеркнул, что при этом игнорируется другая цель монетарной политики — содействие экономическому росту, повышению занятости — и сослался на недавнее заявление главы ФРС о необходимости поддержки роста экономики США даже в ущерб борьбе с инфляцией<sup>1</sup>.

По его мнению, приоритетность антиинфляционной цели денежной политики в России обусловлена следующими причинами:

1) стремлением снизить риск девальвации рубля и усилением инфляции в случае резкого падения цен на нефть и газ, как было в 1986-1992 гг.;

2) неверием в результативность инвестирования нефтегазовых доходов государства в развитие инновационной экономики;

3) непониманием непригодности кейнсианских и монетаристских рецептов регулирования экономики в условиях ее глобализации, когда национальное государство не может эффективно управлять международным движением капиталов, которое сильнее, чем внешняя торговля, влияет на экономическое развитие страны.

Г.Г. Фетисов считает неэффективным проведение антикризисной, антиинфляционной политики в зависимости от делового цикла, полагая, что в России, вопреки существующему мнению, такого цикла еще нет, и разделяет точку зрения тех экономис-

тов, которые говорят о возможности быстрого экономического развития при инфляции в 10-15%. Он подверг критике применяющиеся в России методы изъятия излишней денежной массы, в частности — завышенные ставки рефинансирования, стерилизация эмиссии денег, выпускаемых в результате скупки Банком России огромных долларовых поступлений, путем замораживания бюджетных средств на счетах ЦБ РФ.

Выступающий предложил постепенно девальвировать рубль вместо его укрепления в целях сдерживания инфляции. При этом он согласился с прогнозом МЭРТа о возможном дефиците торгового баланса в 2011-2012 гг., а также выразил сомнение в предстоящем мощном притоке иностранного капитала и, наоборот, спрогнозировал его отток, что потребует расширения рефинансирования коммерческих банков со стороны ЦБ РФ.

На основе анализа динамики процентных ставок в 20 развитых странах мира и в России за период 1992-2007 гг. Г.Г. Фетисов сформулировал правила рациональной процентной политики и предложил снизить ставку рефинансирования ЦБ РФ до 6%, мотивируя неизбежное при этом превращение ее в отрицательную тем, что это характерно для многих развитых стран, особенно в 2002-2005 гг. По его мнению, чтобы снизить инфляцию, необходимо

<sup>1</sup> В США темп инфляции — 4,3% по итогам IV квартала 2007 г. // Деньги и кредит, 2008. №3. С.9.



использовать все методы государственного регулирования в целях повышения эффективности экономики, для чего банки должны активно поддерживать развитие инновационного сектора экономики.

Заместитель председателя Банка развития и внешнеэкономической деятельности (ВЭБ) кандидат экономических наук **С.П. Лыков** проанализировал проблемы инновационного развития ВЭБ, который имеет более чем 80-летнюю историю и ныне преобразован в крупный государственный институт развития, при этом отметил продуманную стратегию Банка России по содействию инноваций в экономике страны.

Выступающий говорил об участии ВЭБ в поддержке банковской ликвидности путем предоставления временно свободных средств (более 110 млрд руб.) коммерческим банкам, хотя его основная задача — использование государственных средств для осуществления инновационных проектов; о тенденции к снижению возможности коммерческих банков привлекать внешние заимствования на мировом финансовом рынке, в отличие от ВЭБ, обладающего высоким кредитным рейтингом на уровне суверенного. В условиях прогнозируемого трехкратного уменьшения притока иностранного капитала в Россию вероятно снижение прироста объема банковского кредитования с 52% в 2007 г. до 35-40% в 2008 г. и возникновение необходимости мобилизации внутренних ресурсов страны для финансирования

кредитования экономики, в которых преобладают краткосрочные средства бюджета и пенсионного фонда, причем ВЭБ является государственной управляющей компанией этого фонда, а не только агентом по управлению внешним долгом.

С.П. Лыков подчеркнул, что реализация проекта изменения закона об инвестициях пенсионного фонда позволит увеличить доходность от размещения их средств в ВЭБ, сославшись на опыт многих стран, где 2-3% государственных и негосударственных пенсионных фондов (а это миллиарды долларов) используются в инновационных целях и даже для венчурных вложений средств. Он предложил вначале ограничиться разрешением вложения этих средств в «голубые фишки» наиболее жизнеспособных предприятий и использовать мировую практику (например, современной Германии), включая бюджетное субсидирование процентных ставок для тех отраслей, которые необходимо развивать.

Выступающий также обосновал предложение предоставлять кредиты ВЭБ на льготных условиях с учетом уровня процентной ставки, по которой государство заимствует средства на рынке; издержек ВЭБ и рисков, связанных с инновационным развитием предприятий-заемщиков, так как расчетный уровень ставки 9-11% не будет содействовать переходу к инновационному развитию экономики.

С.П. Лыков отметил, что, хотя капитал ВЭБ сформирован недав-

но — 29 ноября 2007 г., наблюдательный совет банка уже утвердил 11 крупных инновационных проектов (около 140 млрд руб.) на срок свыше трех-пяти лет и прогнозирует сформировать кредитный портфель в объеме около 850 млрд руб. к 2013 г. В заключение он привел пример кредитования новых технологий производства субмикронных полупроводниковых компонентов в Зеленограде (800 млн евро на срок 9 лет).

Дискуссию о необоснованной трактовке многих ключевых понятий инновационной экономики продолжила заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **В.М. Родионова** (Финансовая академия при Правительстве РФ). Она напомнила о том, что на переломных этапах развития нашей страны всегда развертывались жаркие дискуссии по ключевым понятиям и новым терминам, включаемым в научный оборот, подтверждением этого может служить, в частности, дискуссия 1960-х гг., развернувшаяся по вопросу трактовки сущности государственного бюджета и его роли в финансовом обеспечении капитальных затрат, осуществляемых в отраслях материального производства. Именно в это время шли жаркие споры о том, должен ли бюджет финансировать капитальные затраты в отраслях материального производства или он должен быть чисто потребительским (т.е. финансировать социальную сферу, оборону и управление). Сегодня снова обсуждается проблема

источников инвестирования средств в общественное производство и определяются перспективы формирования оптимальной структуры финансового обеспечения затрат в сфере инновационно-инвестиционной деятельности.

По мнению выступающей, в современных условиях оправданным и целесообразным представляется такой вариант сочетания разных источников, при котором наряду с ростом объемов бюджетного финансирования должна быть существенно расширена сфера кредитования инновационно-инвестиционных затрат. Подобный подход к использованию разных видов финансовых ресурсов обусловлен особенностями инноваций (которые могут быть как революционными, так и улучшающими) и наличием разных сфер осуществления инвестиций (общественный сектор экономики, сфера коммерческой деятельности и т.д.). Правомерно и целесообразно распространить бюджетное финансирование на инновации революционного типа, на инвестиции в общественном секторе экономики, на затраты по совершенствованию материально-технической базы отраслей социальной инфраструктуры общества, используя при этом как давно функционирующие финансовые институты, так и вновь создающиеся (государственные корпорации, фонды и т.п.). Что касается банковского кредитования, то с его помощью следует прежде всего обеспечивать инновации улучшающего типа, осуществлять дополнительное привлечение средств на покрытие

инвестиционных затрат коммерческих предприятий и т.д. При этом следует значительно расширить сферу кредитования инноваций и создать предприятиям благоприятные условия для получения инновационных кредитов, что позволит поднять инновационную активность субъектов хозяйствования и существенно повысить долю инновационной продукции в общем объеме производства.

В.М. Родионова считает, что разграничение сфер бюджетного финансирования и банковского кредитования, четкое определение их границ и направлений действия позволят найти более активные формы взаимодействия финансовой и банковской систем, а также установить виды и способы их совместного влияния на экономику в условиях ее перевода на инновационный путь развития. В этом случае более действенным фактором развития российской экономики может стать как банковская, так и бюджетная система, в которой должны быть найдены способы более активного влияния на экономику не только федерального бюджета, но и бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований. Конечно, для превращения всех звеньев бюджетной системы страны в активные слагаемые инновационного развития необходимо, чтобы бюджеты территорий обладали реальной самостоятельностью. В этой связи огромное значение приобретают вопросы разграничения бюджетных полномочий между органами власти всех уровней, формирования бюджетных

доходов каждого звена бюджетной системы РФ в соответствии с выполняемыми полномочиями, разработки эффективных механизмов межбюджетных отношений.

Поддержав точку зрения А.И. Милюкова относительно расширения сферы банковского кредитования, В.М. Родионова в то же время призвала к более осторожному «вбрасыванию» в научный оборот и практику хозяйствования новых терминов, подчас искаженно отображающих реальные экономические процессы, таких, например, как «распределительная экономика», «кредитная экономика» и др., которые в последнее время используются довольно солидными изданиями. По мнению выступающей, причина появления подобных терминов — слабый уровень развития экономической науки, недостаточно глубокое исследование вопросов теории; наука пока что не стала тем теоретическим фундаментом, на котором должны базироваться реформы, преобразующие общество и определяющие характер развития экономики.

Отметив, что четкая трактовка используемых сегодня понятий, их сущности и роли заставляет, в частности, глубже исследовать природу инноваций, учитывать специфику разных их видов, В.М. Родионова предложила классифицировать инновации, выделяя в их составе не только революционные и улучшающие, но и различающиеся по своему назначению — внутренние и внешние. Подобная классификация позволит более

обоснованно определять направления, по которым финансовая и банковская системы будут оказывать определяющее воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов.

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **О.И. Лаврушин** в своей оценке роли финансовой и банковской систем в инновационном развитии экономики исходит из того, что каждая из них пока не представляет определенного целого, набор их элементов не сформировался в полной мере, а взаимодействие между элементами не налажены. Финансовая и банковская системы не являются тем единым организмом, который можно считать уже созданным. В финансовой системе заметна слабость взаимодействия между федеральными и региональными финансами, нет должной финансовой инфраструктуры; в банковской — нет достаточного состава элементов некоторых типов банков, слабо развито банковское законодательство.

Выступающий подчеркнул, что ограниченность наших знаний и исходных положений в области финансовой системы являются заметным фактором торможения устойчивого развития экономики и замедления инновационного процесса. В силу ослабления теоретических исследований прикладные исследования могут потерять свой инновационный характер.

По мнению профессора, отсутствие четких стандартов банковской деятельности мешает реализовать цели инновационного развития и су-

щественно сдерживает применение наиболее эффективных образцов организации и управления в банковском секторе страны. Стандарты банковской деятельности как некие ее образцы, отображающие международный и отечественный опыт, лучшую банковскую практику, относятся не только к качеству банковской деятельности (что чрезвычайно важно), но и к таким ее важнейшим характеристикам, как цель банковской деятельности, принципы — основополагающие правила банковской деятельности, результаты банковской деятельности. Системы показателей, отражающих международный опыт оценки эффективности банковской деятельности, пока не существует. Особенно актуальна потребность в разработке системы показателей, отражающих в том числе негативные кризисные явления. Обнаружение кризиса, разработка системы показателей — предвестников кризисных ситуаций — являются существенной задачей банковской науки и практики. Однако необходимо различать признаки слабости банковской системы; импульсы, провоцирующие банкротство банков; симптомы приближающегося кризиса; признаки предкризисного (критического) состояния банковской системы; наступление кризиса.

О.И. Лаврушин считает также, что недостаточно признавать инновационным подходом к развитию экономики взаимодействие финансовой и банковской систем, важно их совмещение друг с другом и со структурной политикой государства.

Проблемам государственного финансового контроля в сфере инновационной деятельности посвятил свое выступление директор департамента Счетной палаты РФ доктор экономических наук, профессор **В.В. Симонов**. Отметив ничтожно малую пока что величину нынешних инвестиций в инновационный сектор российской экономики, составляющую 0,3% от соответствующего показателя США, и необходимость значительного роста инновационных инвестиций в перспективе, выступающий обратил внимание участников «круглого стола» на один из факторов, отрицательно влияющих на формирование инновационной экономики, а именно на то, что научная мысль, реально воплощенная в конкретном результате, и успешная научная деятельность у нас в стране не являются критерием социальной эффективности, показателем социального успеха. В этой ситуации не приходится ожидать, что уже в скором времени все потенциальные силы будут брошены в инновационную деятельность и положение с поиском эффективных инновационных проектов резко улучшится.

Еще один вопрос, поднятый В.В. Симоновым, касался венчурного капитала, рынок которого с момента появления первых венчурных фондов в 1994 г. фактически так и не сформировался. Поэтому созда-

ние Российской венчурной компании, занявшей свою нишу на рынке венчурного капитала, нельзя не приветствовать. Однако результаты деятельности этой компании успешными не назовешь: по итогам работы в 2006 г. у нее образовался убыток в 1 млн руб. Характеризуя деятельность институтов инновационного финансирования, выступающий проанализировал результаты государственно-частного партнерства в этой сфере на примере 62 венчурных фондов, за 14 лет (с 1994 г.) не занявших достойного места в развитии венчурных инвестиций<sup>1</sup>, и Российской венчурной компании (капитал РВК — 30 млрд руб. на 1.01.2008 г.).

По мнению В.В. Симонова, крупные компании, кроме ВТБ и Газпрома, с определенным недоверием относятся к предложенному РВК государственно-частному партнерству, о чем свидетельствует отсутствие их заявок на участие в первом конкурсном отборе управляющих компаний. Большинство заявленных компаний не являются профессиональными участниками рынка венчурного капитала и управляют пенсионными деньгами, которые обычно не инвестируются в высокорисковые проекты. Приходится констатировать, что нормативная правовая база для работы управляющих компаний полностью не сформирована, что ставит под сом-

<sup>1</sup> Официальная статистика о вкладе венчурных фондов в инновационное развитие России появится не ранее 2009 г. на основе данных за 2007 г., так как до 2006 г. не осуществлялся сбор этой информации.

нение эффективность данной формы государственно-частного партнерства и однозначно требует разработки качественных нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность подобных структур.

Анализируя роль государственной корпорации — Банка развития и внешнеэкономической деятельности в стимулировании инновационного развития экономики, выступающий отметил его участие в реализации 11 крупных проектов (140 млрд руб.), а также в кредитовании производства субмикронных полупроводниковых компонентов в г. Зеленограде и создания научно-производственного кластера на базе ЦАГИ в г. Жуковский и др. По его оценке, кредитная политика ВЭБ недостаточно активна в реализации инновационных проектов, если учесть размещение его крупных депозитов в коммерческих банках.

По мнению В.В. Симонова, в современных условиях необходимо ставить перед контрольными органами принципиально новые задачи, а для этого следует быстрее совершенствовать нормативно-правовую базу финансового контроля и осуществляющих его контрольных органов. Если исходить из опыта Счетной палаты РФ по осуществлению аудита эффективности, то вполне своевременной можно считать разработку нового направления осуществления государственного финансового контроля — стратегического аудита, призванного контролировать ресурсное обеспечение инноваци-

онного развития экономики, включая контроль за обоснованностью выделения бюджетных средств и эффективностью их использования. Новые положения о проведении стратегического аудита должны найти обязательное отражение в законодательстве, в том числе в нормативных актах, регламентирующих осуществление финансового контроля за деятельностью государственных корпораций, ответственных за инновационное развитие в соответствующем секторе экономики. Однако законодательное закрепление принципиально нового направления государственного финансового контроля невозможно до тех пор, пока идут дискуссии относительно самого понятия «инновации», содержание и дефиниция которого существенно различаются у разных авторов. А без четкого определения diskutируемого понятия, контролирующие органы фактически будут лишены возможности осуществлять эффективный контроль за инновационной деятельностью хозяйствующих субъектов.

На адекватном отражении в учете процессов становления инновационной экономики в России остановился зав. кафедрой Финансовой академии при Правительстве РФ доктор экономических наук, профессор **Р.П. Булыга**. На его взгляд, необходимыми условиями становления инновационной экономики являются: во-первых, выработка стандартов информационной прозрачности бизнеса; во-вторых, формирование инструментария анали-

за и оценки его интеллектуальной составляющей. Оба направления тесно взаимосвязаны.

Отметив, что одним из институтов, при помощи которого обеспечивается публичная достоверность отчетности о деятельности организации, является аудит, выступающий подчеркнул, что становление информационного общества совершенно по-новому ставит вопрос о том, что должно выступать объектом аудита: только лишь бухгалтерская (финансовая) отчетность, как это записано в Законе «Об аудиторской деятельности», или объектом аудита является сама производственно-хозяйственная деятельность (бизнес). Вопрос этот весьма принципиальный потому, что первое толкование аудита — концепция узкого взгляда — ограничивает аудиторскую профессию рамками бухгалтерского учета и низводит аудитора до технического специалиста, констатирующего факт соблюдения организацией правил ведения учета и составления отчетности. Концепция широкого взгляда на аудит и профессию аудитора фактически означает обращение института аудита к сущности изучаемого явления (бизнес), а не к форме его существования (финансовая отчетность). Это является возвратом к классическим канонам самого понятия «аудит», нивелированным в индустриальном обществе чрезмерным вниманием к бухгалтерским книгам, как к вещественным доказательствам в суде. Классические же каноны аудита гласят, что в ходе

проверки хозяйственной деятельности необходимо изучать не только документы и отчетность, но и саму организацию хозяйственных и технологических процессов.

В отличие от бухгалтерской отчетности бизнес, как объект аудита, является более сложной категорией. Основу бизнеса, его неотъемлемую суть составляет его капитал. В условиях современного (информационного) общества структура и содержание капитала бизнеса также претерпели кардинальные изменения.

Интеллектуальный капитал представляет собой собирательное понятие для обозначения всей совокупности элементов неосязаемого (нематериального) потенциала фирмы, а также системы экономических отношений по его использованию для создания стоимости бизнеса. С категорией «интеллектуальный капитал» тесно связаны такие понятия, как «объекты интеллектуальной собственности» и «нематериальные активы». Указанная триада характеризует бизнес как категорию исходя из экономического, юридического и учетно-аналитического аспектов.

Актуальность рассматриваемых проблем связана с тем, что неосязаемые факторы производства, с одной стороны, все активнее используются во всех областях общественной жизни, с другой — еще только обретают свое теоретическое осмысление и законодательное оформление. Сегодня невозможно себе представить успешно работающую фирму, не исполь-

зующую такой бизнес-инструментарий, как права авторства, патенты, ноу-хау, исследования и разработки (R&D), товарные знаки (бренды), web-сайты, информационные и электронные технологии. При этом инновационная экономика характеризуется быстротечностью всех происходящих процессов, за потребностями которых не всегда успевает консервативный аппарат нормативного регулирования (в том числе в области права, налогообложения, бухгалтерского учета и оценки неосязаемых факторов производства).

Сложность ситуации сегодняшнего дня, по мнению Р.П. Булыги, заключается в том, что процессы нормативного регулирования компонентов интеллектуального капитала (как в нашей стране, так и во всем мире) находятся на стадии развития. С появлением новых объектов интеллектуального капитала бизнеса обновляются международные стандарты финансовой отчетности, что требует постоянной корректировки и отечественных нормативных документов в области бухгалтерского учета и налогообложения.

Вице-президент Ассоциации региональных банков **О.М. Иванов** обосновал в своем выступлении необходимость финансовых инноваций. Вслед за Г.Г. Фетисовым, критиковавшим макроэкономические подходы Минфина России, он подверг критике пассивную позицию последнего, а также деятельность Минэкономразвития, ответственных за внедрение новых финансовых институтов и фи-

нансовых продуктов, и уделил особое внимание юридическим и правовым аспектам данной проблемы.

Выступающий отметил, что в России используется преимущественно опыт внедрения инноваций, накопленный на финансовом рынке США, без учета российской специфики, что отличает нашу практику, например, от Германии, где проведена огромная работа по тщательному отбору лучших финансовых инноваций, сформировавшихся на англо-саксонских рынках. В России практически не используются в полном объеме дериватизация, секьюритизация, электронные деньги, широкий ассортимент финансовых продуктов, распространенных в мировой практике. Характеризуя состояние банковского кредитования в России, О.М.Иванов обратил внимание на проблему предоставления долгосрочных кредитов в связи с отсутствием соответствующих ресурсов и привлечением их за счет внешних заимствований банков (115 млрд долл., или 3 трлн руб.), подчеркнув наличие расхождений между грандиозными планами развития экономики и имеющимися ресурсами долгосрочного кредитования. За последние 10 лет в России не была создана система институциональных инвесторов; средства страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов незначительны.

В этой связи О.М.Иванов проанализировал основные направления повышения роли банковской системы в стратегии развития России до 2020 г.,



в частности, обосновал необходимость создания в России рынка секьюритизации с учетом мирового опыта: в США его объем превысил 300 трлн долл., в Европе — 1 трлн евро, в Канаде и в странах Азии — примерно 10 трлн долл. Российские банки практикуют лишь международные операции по секьюритизации вне российской юрисдикции. Предстоит разработать сложные экономические и правовые взаимоотношения участников секьюритизации, учитывая ее преимущества, позволяющие банку гибко структурировать и траншировать финансовые продукты, увеличивать объем кредитов, не выходя за пределы норматива достаточности банковского капитала.

О.М. Иванов рассмотрел в своем выступлении и другое направление финансовых инноваций — расширение доступа населения к финансовым услугам, поскольку около 60 млн россиян лишены такой возможности, в связи с чем Ассоциация региональных банков разработала проект развития доступности финансовых услуг для населения.

Выступающий обосновал также предложения по разработке закона по потребительскому кредиту и сокращению многочисленных дорогостоящих проверок банковских операций по этому кредиту со стороны Роспотребнадзора и Генеральной прокуратуры, к тому же лицами, которые не всегда имеют представление о кредитном продукте.

**К.П. Косминский** (Минэкономразвития России) в своем выступле-

нии дал отличное от других авторов трактование особенностей экономики инновационного типа и остановился на аспекте ее развития, связанном с ростом страхового рынка. Характеризуя его потенциал, он привел данные о доле собранных страховых премий в ВВП в 2006 г. — 2,3%, из них 0,06% по страхованию жизни, против 8,5 и 5% соответственно в европейских странах. По прогнозу Минэкономразвития к 2020 г. отношение страховых премий к ВВП в европейских странах вырастет в три раза, в России до 7-9%.

Как известно, страхование является неотъемлемым элементом функционирования любой экономики, позволяя компаниям путем передачи части рисков снижать свои издержки и хозяйствовать более эффективно. Именно страхование делает возможным осуществление проектов, которые без него были бы за пределами дороги. Еще более возрастает роль страхования в условиях построения инновационной экономики, когда перед страной в долгосрочной перспективе встает ряд вызовов, требующих адекватного ответа: усиление глобальной конкуренции в мировой экономике, новая волна технологических изменений, исчерпание источников экспортно-сырьевого развития страны. В этих условиях роль страхования заключается в содействии развитию основного фактора экономического роста — человеческого капитала путем повышения уровня защищенности качества жизни и личного благосостояния граждан, предоставления им

качественных услуг, в том числе страховых, для защиты имущественных и личных прав.

Основываясь на анализе динамики ключевых показателей страховой деятельности, К.П. Косминский охарактеризовал основные институциональные направления развития страхового рынка в современных условиях, показав их влияние на реализацию факторов инновационного развития экономики; в их числе:

- формирование масштабного и долгосрочного инвестиционного ресурса путем развития страхования ответственности финансовых посредников, гарантийных и компенсационных фондов для потребителей страховых услуг (типа компенсационных выплат по ОСАГО Российским союзом автостраховщиков) и совершенствования требований к инвестированию страховых резервов;

- содействие развитию человеческого капитала путем стимулирования юридических и физических лиц к страхованию своих интересов на случай стихийных бедствий; разработка единого стандарта оценки расходов на восстановление здоровья и реабилитацию пострадавшего лица; создание стимулов к накопительному страхованию жизни через страховые компании и негосударственные пенсионные фонды;

- совершенствование управления рисками на финансовом рынке путем укрепления финансового положения страховых компаний; разработка но-

вых страховых продуктов; развитие регулирования страховых организаций и актуариев; расширение требований по страхованию ответственности финансовых институтов;

- планируемая замена лицензирования отдельных видов деятельности обязательным страхованием ответственности в целях снижения барьеров для бизнеса;

- совершенствование мер по предупреждению банкротства страховых и других финансовых организаций; проект федерального закона о порядке осуществления этих мер предусматривает введение временной администрации страховой организации и план мероприятий по финансовому оздоровлению;

- использование страхования для государственной поддержки экспорта. Отмечено новое явление — страхование крупных, средне- и долгосрочных кредитов созданным в 2006 г. Банком развития и внешнеэкономической деятельности;

- либерализация страхового рынка. В этой связи выступающий проанализировал работу Минэкономразвития по отстаиванию интересов российского страхового рынка в процессе переговоров по вступлению России в ВТО. Доля иностранного капитала в уставном капитале всех страховых компаний составляет, по оценкам, 9%. Законодательством допускается квота до 25%, а в результате переговоров о вступлении России в ВТО достигнута цифра 50%, что опровергает опасе-

ния о подавлении российского страхового рынка иностранным капиталом.

В своем выступлении К.П. Косминский затронул еще один аспект развития страхования в интересах построения инновационной экономики — использование страхования в качестве инструмента государственной поддержки экспорта. В 2006 г. на базе Внешэкономбанка был создан Банк развития и внешнеэкономической деятельности, одной из ключевых функций которого является страхование экспортных кредитов российских экспортеров и банков от коммерческих, политических и валютных рисков. Обусловлена эта функция тем, что страховые организации на сегодняшний день не располагают средствами, достаточными для того чтобы самостоятельно принимать на страхование крупные и долгосрочные экспортные риски. Предполагается, что деятельность Банка развития по страхованию экспортных кредитов позволит не только значительно развить данный вид страхования, но и поддерживать российский экспорт, повысить конкурентоспособность отечественной промышленности и снизить риски внешнеторговых операций.

Зав. кафедрой финансов Финансовой академии при Правительстве РФ кандидат экономических наук **Е.В. Маркина** проанализировала проблему правильного использования понятий, в том числе иностранных, в соответствии с их экономическим содержанием и российским законодательством. В зарубежной литера-

туре финансовая система в широком смысле слова рассматривается как совокупность денежных фондов государства, предприятий, населения, а в узком смысле — как совокупность институтов, аккумулирующих и распределяющих финансовые средства. В отличие от данного подхода отечественная наука разграничивает ресурсы, связанные с категориями финансы и кредит.

По мнению выступающей, в России устоявшееся понятие «государственные и муниципальные финансы» точнее отражает организационные основы финансовых отношений на макроуровне, чем позаимствованный зарубежный термин «публичные финансы», включающие кроме перечисленных финансов также денежные средства государственных предприятий и корпораций, производящих общественные блага, который противоречит российскому законодательству, квалифицирующему государственные и муниципальные унитарные предприятия как коммерческие организации, а бюджетные учреждения — как некоммерческие.

Е.В. Маркина подвергла критике использование устаревшего деления финансовой системы на централизованные и децентрализованные финансы, так как при этом региональные и местные бюджеты исключаются из первой сферы. Вызывает у нее возражение и выделение в качестве основного звена финансовой системы бюджетных отношений, связанных с формированием и использованием

централизованного фонда денежных средств, так как после образования Российской Федерации правильнее говорить о бюджетных отношениях, связанных с совокупностью фондов денежных средств (бюджетов) органов государственной власти и местного самоуправления.

По мнению Е.В. Маркиной, нецелесообразно выделять, во-первых, финансы домашних хозяйств в самостоятельную среду финансовой системы, так как это противоречит распределительной концепции; во-вторых — страхование, которое как экономическая категория отличается от финансов; в-третьих — государственный и муниципальный кредит, так как он входит в состав бюджетных отношений и регулируется Бюджетным кодексом РФ.

Она считает также неправомерным использовать ряд понятий (финансы фирм, предприятий, корпораций, корпоративные финансы, финансы учреждений бюджетного сектора и др.), не соответствующих российскому законодательству.

**А.Н. Лапунов** (Центр инновационных проектов Газпромбанка) проанализировал главное препятствие развитию инновационной экономики — разрыв между НИОКР и серийным производством. Данный разрыв обусловлен тем, что ряд инновационных проектов, разрабатываемых институтами РАН и университетами за счет бюджетных средств, зачастую не имеют финансовой возможности для завершения экспериментов и ре-

лизации итогов научных исследований. Ведь уже на этапе научных исследований расходуются огромные средства, которые при внедрении результатов исследований в практику многократно возрастают; их рост в 10, а иногда и в 100 раз по сравнению с первоначальными расходами на научные исследования приводит к тому, что предприятия, выполняющие НИОКР собственными силами, с такими затратами справиться не могут. Средств, выделяемых из бюджета на НИОКР, как правило, хватает только на то, чтобы подготовить и завершить научные разработки, но для внедрения их в производство средств уже нет. Казалось бы, в такой ситуации у предприятий есть выход — купить готовую, новую технику и внедрить ее в производство. Однако на практике приобретение новой техники у сторонней организации не соответствует большинству ожиданий заказчика; к тому же встроить ее в производственный процесс, не изменяя кардинальным образом сам этот процесс, без дополнительных вложений невозможно.

Таким образом, финансирование инновационной деятельности, как правило, осуществляется на ее ранней стадии (разработка идеи и ее техническая реализация в опытном образце) и заключительной стадии (массовое производство и реализация товара). Финансирование же на средней стадии инновационного проекта (от технического до коммерческого обеспечения), а также при переходе от одной стадии к другой сопровож-

дается большими трудностями из-за нехватки источников средств.

В то время как начальная стадия НИОКР обеспечивается бюджетными средствами и собственными средствами крупными корпорациями, процесс прохождения средней стадии, когда оформляется интеллектуальная собственность, происходит формирование проектной компании и осуществляется запуск образцов новой техники в производство, практически никем не финансируется, хотя он требует огромных средств в связи с необходимыми затратами. Сегодня, по мнению А.Н. Лапунова, существует лишь один инструмент покрытия затрат на средней стадии НИОКР — венчурное финансирование за счет привлечения венчурного капитала. Организационно формирование венчурного капитала осуществляется с помощью венчурных фондов и созданной недавно Российской венчурной корпорации. Участие же коммерческих банков в венчурном финансировании еще предстоит определить, закрепив формы и порядок этого участия в соответствующих нормативных правовых актах.

Старший вице-президент Внешторгбанка кандидат экономических наук **А.М. Ерошкин** обосновал целесообразность частно-государственного партнерства для финансирования инновационных проектов, исходя из ограниченности бюджетных ресурсов и организационного потенциала по управлению инновационным инвестированием, а также с учетом мирового опыта. В развитых странах 70-75%

расходов на НИОКР осуществляется за счет частного капитала (в России — менее 40%); 30-40% капиталовложений в инновационное развитие кредитуют коммерческие банки (в России 5-7%).

По мнению А.М. Ерошкина, для привлечения банковского капитала в инновационные проекты необходимо частно-государственное партнерство, в рамках которого государство принимает на себя не приемлемые для банка инвестиционные затраты и риски. В его выступлении сформулированы и проанализированы следующие принципы партнерства государства и банков при финансировании и кредитовании инноваций:

- постоянная взаимодополняющая финансовая поддержка с их стороны инновационных проектов в целях преодоления характерного для России разрыва между бюджетными затратами на НИОКР и фактическим внедрением полученных результатов. Государство должно принимать на себя проектные риски на этапе НИОКР, а банки — привычные для них риски при кредитовании организации серийного производства и сбыта инновационной продукции;

- приоритет гарантийных форм поддержки государством инновационных проектов над бюджетным кредитованием и инвестированием;

- участие государства в софинансировании инновационных проектов преимущественно через государственные институты развития и инвестиционные корпорации, что обеспечивает

гибкость в структурировании и реализации проектов, снижает риски банков-соинвесторов;

- соблюдение государством прозрачных критериев отнесения проектов к инновационным и порядка предоставления государственной поддержки.

Выступающий рассмотрел наиболее перспективные формы частно-государственного партнерства с участием банков, включая ВТБ:

1) софинансирование крупных инновационных проектов ведущих корпораций, в том числе государственных;

2) создание совместных венчурных фондов типа Российской венчурной компании (2006 г.) для инвестиций в инновационные предприятия по примеру ВТБ — первого российского банка, выигравшего конкурс на формирование фонда «ВТБ-Фонд Венчурный» (49% от суммы 3,1 млрд руб. — средства РВК);

3) развитие банковского кредитования малых и средних предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, под гарантии государственных и региональных гарантийных фондов; их предстоит укрупнить и создать фонд, управляемый одним из государственных институтов развития;

4) финансовая поддержка государством и крупными банками российских компаний, приобретающих за рубежом производственные предприятия в высокотехнологичных отраслях,

а также осуществляющих международные сделки слияния и поглощения с использованием Фонда национального благосостояния вместо инвестирования его средств для покупки иностранных государственных ценных бумаг.

А.М. Ерошкин обосновал также необходимость принятия мер по стимулированию частно-государственного партнерства в инновационной сфере: во-первых, расширение круга инвесторов в паи венчурных фондов за счет использования части пенсионных накоплений, находящихся под управлением ВЭБа и негосударственных управляющих компаний; во-вторых, введение особого режима формирования венчурных фондов, предусматривающего возможность их капитализации инвесторами по мере разработки и начала фондирования отдельных проектов, а не в течение шести месяцев после регистрации фонда; в-третьих, для развития государственных гарантий по инновационной деятельности целесообразно при определении достаточности собственных средств банка (норматив III) учитывать коэффициент риска кредитных требований 20%, как это практикуется в отношении кредитов, обеспеченных гарантиями международных банков развития.

Проблемам налогового стимулирования инноваций было посвящено выступление доктора экономических наук, профессора **В.Г. Панскова** (Финансовая академия при Правительстве РФ), отметившего, что при выборе путей налогового стимулиро-

вания необходимо прежде всего определить формы этого стимулирования: уменьшать ставки по конкретным налогам или предоставлять субъектам хозяйствования целевые налоговые льготы. При этом важно помнить, что, уменьшая ставки, нельзя рассчитывать на то, что высвободившиеся средства полностью пойдут на развитие производства: так происходило и происходит при налоговой поддержке малого предпринимательства. До 2002 г. в целях развития малых предприятий государство в первые годы их деятельности существенно снижало ставку налога на прибыль, вплоть до нулевой. Однако эффективность такой поддержки оказалась чрезвычайно низкой, поскольку государство не установило обязательность целевого использования малыми предприятиями дополнительно получаемых средств. В результате данная льгота была отменена.

В настоящее время налоговое стимулирование малого бизнеса осуществляется путем замены ряда налогов единым налогом при переходе на один из трех специальных режимов налогообложения — упрощенную систему, уплату единого налога на вмененный доход или уплату единого сельхозналога. Но опять, как и до 2002 г., малый бизнес получил льготную ставку единого налога без каких-либо обязательств с его стороны по направлениям использования высвободившихся средств. Таким образом, как показала практика, замена льготы по налогу на прибыль возможностью перехода на

специальные режимы налогообложения не привела ни к развитию производства и повышению его эффективности, ни к увеличению налоговых платежей. Число малых предприятий увеличивается очень медленно, причем размер уплачиваемых ими налогов в расчете на одно предприятие не растет.

По мнению В.Г. Панскова, необходимо принципиально изменить подход к налоговому стимулированию развития малого бизнеса: решающую роль в этом стимулировании должна по-прежнему играть упрощенная система налогообложения, которая должна «заставлять» перешедшие на нее предприятия развиваться. А потому она может применяться по отношению к конкретным предприятиям в течение ограниченного периода (не более пяти-семи лет). Следовало бы также разрешить малым предприятиям дополнительно индексировать величину предельного размера их доходов сверх индексации на коэффициент-дефлятор, что будет стимулировать расширение и развитие малого бизнеса, поскольку неизменные объемы производства являются сдерживающим фактором их развития.

В.Г. Пансков предложил осуществлять разный подход к налогообложению малых предприятий в зависимости от объема их производства: упрощенную систему налогообложения сохранить только для микропредприятий, поскольку именно их возможности ведения бухгалтерского и налогового учета ограничены;

что касается всех остальных малых и средних предприятий, то их налоговое стимулирование проводить в ином порядке. Для вновь созданных предприятий необходимо восстановить действовавшую до 2002 г. для малого бизнеса льготу в части снижения ставки налога на прибыль вплоть до нулевой в первые четыре года работы, при этом возможность применения данной льготы увязать с направлением полученных дополнительных средств (или их части) на развитие производства. Для действующих предприятий следует восстановить ранее введенную налоговую льготу в виде полного освобождения от налога на прибыль той части прибыли, которая была использована ими на инвестиции.

В целях развития интереса у местных органов власти к созданию на их территории малых предприятий, по мнению В.Г. Панскова, следовало бы передать вопросы налогового регулирования единого налога на вмененный доход в ведение муниципальных органов. Именно они должны утверждать показатель базовой доходности, устанавливать виды предпринимательской деятельности, в отношении которых вводится данный налог, а также определять размер корректирующего коэффициента, характеризующего особенности предпринимательской деятельности.

**И.В. Ануфрик** (Волгодонский межрайонный отдел оперативно-розыскной части по налоговым преступлениям при ГУВД по Ростовской обл.) обосновала в своем выступлении

необходимость совершенствования системы оценки налогового потенциала региона для повышения его роли в инновационном развитии. Она отметила недостатки существующей методики расчета индекса налогового потенциала, сознательное его занижение с целью получения дополнительных средств в ФФПР (Федеральный фонд поддержки регионов). В связи с отсутствием законодательно закрепленного понятия «налоговый потенциал» на практике используются разные его варианты. Так, например, в Счетной палате налоговый потенциал рассматривается как максимально возможная сумма начислений налогов и сборов в условиях действующего законодательства. И.В. Ануфрик считает, что налоговый потенциал региона — это совокупность максимально возможных налоговых поступлений в бюджет, рассчитанных на основе налоговых баз, которые могут быть получены в регионе по действующим ставкам с учетом установленного порядка начисления налогов без ущерба для деятельности субъектов экономики.

По ее мнению, переход на инновационную модель развития экономики России позволит расширить базу налогообложения в регионе, увеличить налоговые поступления в его бюджет, что будет способствовать инновационному развитию региональной экономики.

Зав. кафедрой налогов Финансовой академии при Правительстве РФ кандидат экономических наук



**Л.И. Гончаренко** посвятила свое выступление инструментам налогового регулирования деятельности инновационных предприятий. Основываясь на проведенном исследовании, она выдвинула ряд предложений, которые могли бы способствовать совершенствованию налогового законодательства в направлении усиления налогового стимулирования НИОКР.

Согласно действующему законодательству расходы на НИОКР, независимо от их результатов (положительных или отрицательных), начиная с 2007 г. списываются на затраты в течение установленного периода. Авторы налоговой новации, учитывая возможность мошенничества в процессе списания затрат, предлагают внести в налоговое законодательство корректировку, разрешающую предприятиям, осуществляющим НИОКР собственными силами, включать расходы на него в состав затрат непосредственно в тот отчетный и налоговый период, в котором эти расходы были фактически произведены. Что же касается предприятий-заказчиков, финансирующих выполнение НИОКР сторонними организациями, то для них должен продолжать действовать прежний порядок, установленный существующим сегодня законодательством.

В целях стимулирования коммерческих банков, осуществляющих в достаточно крупных масштабах инновационное кредитование, Л.И. Гончаренко считает целесообразным снижение ставки налога на прибыль с нынешних 24 до 18%, но его следу-

ет распространить лишь на те банки, которые соблюдают определенные, установленные законом условия. Авторы предлагаемой корректировки налогового законодательства считают возможным установить три условия, при соблюдении которых банк может расплачиваться с бюджетом по сниженной ставке: во-первых, доля инновационного кредитования не должна быть ниже 50% общей величины кредитов, выдаваемых банком; во-вторых, инновационные кредиты должны выдаваться на срок не менее шести месяцев; в-третьих, кредитуемые банком расходы на НИОКР должны давать положительные результаты.

Проблемы разработки концепции инновационной политики и реализации ее положений в финансовом механизме перевода экономики региона на инновационный путь развития были рассмотрены в выступлении доктора экономических наук, профессора **С.М. Тумасянц** (комитет государственных заимствований Правительства Москвы). Она отметила, что, несмотря на наличие в субъектах РФ разработанных концепций инновационной политики, их реализация в нормативных правовых актах и в конкретных финансовых механизмах полностью еще не осуществлена, хотя есть и отдельные успехи. Так, на пути реализации концептуальных положений инновационной политики определенных успехов достигла Москва, о чем можно судить по опыту организации городских заимствований. За последние 12 лет в Москве сформир-

рована система управления заемными средствами, отвечающая требованиям перевода экономики города на инновационную модель развития. Этого удалось достигнуть благодаря тому, что управление долговым портфелем было направлено на улучшение структуры городского долга на основе отмены краткосрочных выпусков облигаций города и замены их на более востребованные на финансовом рынке среднесрочные и долгосрочные. Таким образом была повышена срочность долга с 3,7 до 5,4 лет; улучшена структура долга, около 90% которого сконцентрировано в пяти облигационных выпусках; повышена ликвидность московских облигаций. В результате досрочного выкупа облигаций экономия бюджетных средств составила около 800 тыс. руб.

В настоящее время Москва является крупным финансовым центром в масштабе России и СНГ. В ее долговом портфеле представлены не только внутренние, но и внешние займы. Рейтинг Москвы поддерживается на максимальном по национальной классификации уровне и подтверждается по международной шкале. В перспективе ставится задача превращения Москвы в международный финансовый центр.

Кандидат экономических наук **Л.Г. Бокарева** (Счетная палата РФ) отметила в своем выступлении наличие разных позиций в трактовке понятия «инновационное развитие», из-за чего обсуждение содержания данного

понятия ведется в разных плоскостях, высказала свою точку зрения по дискутируемому вопросу. По её мнению, инновации — это нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на достижениях науки и передового опыта и используемые в самых разных областях и сферах деятельности. Поэтому инновации — это не только и даже не столько НИОКР, сколько различные формы экономической, технологической, организационной инициативы, которые реализуются в процессе любого производства и в любой сфере деятельности. Конечно, НИОКР способствуют расширению нововведений в сфере производства, поскольку результаты научных исследований могут приводить к созданию новых технологий и принципиально новых видов производства. Однако наука — отнюдь не единственный источник инноваций. Поэтому инновационным следует считать развитие, которое базируется на широком использовании нововведений в различных областях деятельности.

Перевод экономики нашей страны на инновационный тип развития, по мнению Л.Г. Бокаревой, может быть обеспечен двумя способами:

- 1) за счет растущего объема финансирования науки и создания благоприятных условий для научных открытий и крупных изобретений с одновременным обеспечением защиты прав на продукты интеллектуальной собственности;

2) благодаря формированию предпосылок, способствующих развитию активности экономических субъектов и граждан, созданию необходимой институциональной среды, совершенствованию инфраструктуры экономики. В тесной связи с рекомендуемыми способами обеспечения инновационного развития должна рассматриваться и роль структур, осуществляющих государственный финансовый контроль, который должен служить обеспечению эффективности финансирования инновационного развития экономики. При этом второй способ обеспечения инновационного развития требует, чтобы центральное место в его реализации отводилось экономической политике и таким инструментам её воплощения в жизнь, как развитие венчурного финансирования, государственная поддержка инвестиций через финансирование государственных программ, создание венчурных гарантийных фондов, предоставление грантов и т.п. Государственный финансовый контроль за этими инструментами инновационного развития экономики должен осуществляться как с помощью финансового контроля в традиционном его понимании, так и путем проведения аудита эффективности расходования бюджетных средств и стратегического аудита.

Доктор экономических наук, профессор **Г.Г. Коробова** (Саратовский государственный экономический университет — СГЭУ) проанализировала нерешенные проблемы российской

банковской системы, тормозящие повышение ее роли в инновационном развитии экономики, и обосновала ряд предложений по их решению.

По мнению выступающей, необходимо формирование комплексной оценки совокупных банковских рисков с учетом степени влияния их конкретных видов. При этом особое внимание следует обращать на управление кадровым риском, который порождает остальные риски, что проявилось в неспособности российской банковской системы управлять рисками в условиях кризиса 1998 г. Профессор обосновала также предложение формировать научно обоснованные организационные структуры банка с учетом его задач в целях снижения организационного риска, в качестве аргумента приведу пример, когда банки используют модель организационной структуры, ориентированной на маркетинг, не подходящую для реализации задач данного банка. Она сообщила о том, что кафедра «Банковское дело» СГЭУ разработала маркетинг-ориентированную структуру универсального коммерческого банка, которая, как показал опыт некоторых банков, может быть использована на практике.

Г.Г. Коробова проанализировала инновационное направление стратегии развития банковской системы, связанное с внедрением индивидуального банковского обслуживания состоятельных клиентов, с учетом широкого распространения данной практики за рубежом. Однако этому препятствует

отсутствие в России механизма учета потребности владельцев частного капитала в индивидуальном банковском обслуживании, в связи с чем необходимы специальные маркетинговые исследования по выявлению этой потребности.

Признавая значение укрепления конкурентоспособности российской банковской системы для повышения ее роли в инновационном развитии экономики, выступающая обосновала потребность в более фундаментальном подходе к оценке надежности клиента-заемщика с учетом не только его текущей, но и будущей кредитоспособности, в то время как в российской практике получила распространение упрощенная оценка только текущей надежности клиента в связи с преобладанием краткосрочных банковских кредитов, в отличие от мировой практики, где оценочный комплекс включает как финансовые и имущественные показатели заемщика, так и состояние его производства, маркетинга в кратко- и долгосрочном периоде. Г.Г. Коробова поддержала предложение оценивать не просто кредитоспособность, а показатели состоятельности заемщика, определяющие вероятность его долгосрочного устойчивого прибыльного функционирования.

В заключение она подчеркнула роль Банка России в оценке результатов деятельности банковской системы в инновационном развитии экономики путем организации соответствующего мониторинга.

Доктор экономических наук, профессор **И.В. Ларионова** (Финансовая академия при Правительстве РФ) проанализировала наиболее значимые проблемы стабильности банковской системы как основы повышения ее роли в инновационном развитии экономики, в их числе: понятие стабильности банковской системы, ее условия и источники системы.

Термин «стабильность» часто употребляется на государственном, корпоративном, частном уровне, особенно в связи с финансовым кризисом, но содержание понятия «стабильность банковской системы» не имеет однозначного толкования. По мнению И.В. Ларионовой, стабильность — способность системы находиться в равновесии и поддерживать его под воздействием внешних и внутренних факторов при переходе от одного состояния к другому, сохранять свою целостность.

Одним из условий целостности системы является прочность ее конструкции. В частности, деятельность кредитных институтов с государственным участием соответствует целевым ориентирам российской экономики на ее инновационное развитие. Выступающая отметила возрастающее присутствие на российском рынке банков с иностранным капиталом, которые слабо связаны с инновационным развитием российской экономики. Эти банки более конкурентоспособны, чем российские.

И.В. Ларионова выделила несколько направлений повышения ста-

бильности банковской системы по линии привлечения средств пенсионных фондов, бюджетных источников; совершенствования системы рефинансирования коммерческих банков Банком России. Она подчеркнула, что в настоящее время система рассчитана на крупные кредитные институты, обладающие соответствующим обеспечением в виде ценных бумаг залогового списка. Средние и мелкие кредитные организации не имеют доступа к ресурсам и, следовательно, особенно в условиях ухудшения конъюнктуры, являются заложниками политики крупных кредитных институтов.

Кандидат экономических наук **Е.В. Шинкарук** (Министерство регионального развития РФ) посвятила свое выступление проблемам и перспективам финансового обеспечения инновационного развития экономики регионов и муниципальных образований. Она отметила, что на федеральном уровне за последние годы значительно выросли объемы инвестирования бюджетных средств, в том числе направляемых на финансирование целевых программ; были созданы специальные структуры и финансовые институты, призванные стимулировать экономическую активность хозяйствующих субъектов в сфере инноваций: технопарки, особые экономические зоны, Инвестиционный фонд, специальные государственные финансовые институты развития (ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности», Российская венчурная компания, ГК «Российская корпорация на-

потехнологий» и др.). Однако эти федеральные инициативы, направленные на финансовое обеспечение инновационного развития, нуждаются в дальнейшем развитии — адекватных новациях на региональном и муниципальном уровне. Но их осуществлению препятствует то, что в настоящее время возможности территорий по финансированию инновационно-инвестиционных проектов очень ограничены, да к тому же они существенно различаются в регионах и в конкретных муниципальных образованиях.

По мнению выступающей, успешная реализация мер, стимулирующих инновационное развитие экономики регионов и муниципалитетов, может быть обеспечена только при условии оказания территориям соответствующей финансовой поддержки со стороны федеральной власти. А это возможно лишь в рамках совершенствования межбюджетных отношений в направлении повышения финансовой самостоятельности территориальных образований. Данную задачу можно решать путем увеличения в территориальных бюджетах доли налоговых доходов за счет расширения соответствующей налоговой базы, отмены федеральных льгот по региональным и местным налогам, а также путем улучшения системы налогового администрирования. Что касается межбюджетных трансфертов, то в их составе следует существенно повысить долю финансовой помощи, носящей инновационный характер. К примеру, можно было бы предо-

ставлять финансовую помощь регионам и муниципалитетам на конкурсной основе, поставив размеры этой помощи в зависимость от целей, под которые она выделяется, и тех показателей, которые могут быть достигнуты за определенный период.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Так, в 2008 г. Министерство регионального развития РФ должно завершить разработку механизма распределения бюджетных средств в размере 2 млрд руб., выделяемых субъектам РФ в форме грантов за достижение наилучших показателей развития. Как считает Е.В. Шинкарук, такой же механизм в перспективе мог бы быть предусмотрен и для распределения межбюджетных трансфертов, направляемых на содействие инновационному развитию. Это, во-первых, позволило бы создать стимулы для финансирования именно инновационных проектов, а во-вторых, повысило бы эффективность расходования средств федерального и региональных бюджетов, направляемых на реализацию инновационных проектов.

Зав. кафедрой Мичуринского государственного аграрного университета кандидат экономических наук, профессор **Т.В. Коновалова** посвятила свое выступление рассмотрению актуальных проблем финансового обеспечения деятельности наукоградов. Она проанализировала опыт функционирования города Мичуринска, получившего статус наукограда в 2003 г., финансирование которого осуществляется в разрезе направле-

ний деятельности, являющихся приоритетными для него. Отталкиваясь от международного опыта налогового стимулирования и инновационной деятельности, выступающая указала на недостатки использования в отечественной практике разных инструментов налогового регулирования (налоговый кредит, налоговые вычеты из налогооблагаемой базы при взимании налога на прибыль и др.). Кроме того, она обратила внимание на недостаточную эффективность применения такого метода стимулирования НИОКР, как ускоренная амортизация.

Огромный интерес участников конференции к проблемам, вынесенным на обсуждение «круглого стола», обусловил столь значительное число желающих принять участие в их рассмотрении, что выступить всем желающим не представилось возможным. Поэтому был организован заочный «круглый стол», проведенный на основе материалов, представленных участниками конференции.

Финансовым институтам и инструментам активизации инновационного развития посвятили свои материалы доктор экономических наук, профессор **М.В. Романовский** (зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов), **Е.А. Горбунов** (ОАО «Калужский турбинный завод») и **Т.А. Верхотурова** (СПбГУ-ЭФ). Отметив, что общественному строю присущи адекватные ему финансовые институты и инструменты, они обратили внимание на то, что

в условиях командно-административной экономики бывшего СССР основным институтом инновационного развития являлся государственный бюджет, из которого финансировалось 47-50% вложений в НИОКР. В сфере отраслевых финансов важное место в инновационном развитии занимал единый фонд развития науки и техники; значительную роль в обновлении производственного аппарата и во внедрении новых технологий играли ссуды банка на новую технику и расширение производства.

В условиях современной России сформировались новые институты и инструменты инновационного развития (Банк развития, Инвестиционный фонд, Российская венчурная компания, ряд специальных научных фондов); наиболее острой является проблема эффективности использования финансовых ресурсов, сконцентрированных в этих фондах. Например, в 2007 г. из Инвестиционного фонда было израсходовано на инвестиционные проекты менее 1% средств (1,8 млрд руб.), причем произошло увеличение периода от появления идеи проекта до открытия его финансирования.

По мнению авторов, состояние инновационного развития России характеризуется негативной тенденцией: сокращением затрат на НИОКР по отношению к ВВП с 1,25% в 2002 г. до 1,07% в 2005 г. при одновременном росте доли государства в затратах на финансирование науки. Хотя в экономике России уже созданы и функционируют институты развития,

реальное поступление средств в инновационную сферу оставляет желать лучшего. Поэтому необходимо предоставить инновационно активным предприятиям ряд дополнительных льгот, которые затрагивали бы как непосредственно прямые затраты, так и затраты, связанные с освоением новой продукции и сопутствующими капитальными вложениями. Другим путем решения проблемы поступления средств в инновационную сферу могло бы быть выведение из-под налогообложения прибыли, направляемой на погашение долгосрочных кредитов банков, выдаваемых на обновление производственного аппарата при осуществлении проектов инновационного характера.

По мнению кандидата экономических наук, доцента **А.Ю. Чернова**, нынешняя практика в сфере инновационной деятельности свидетельствует о возрастании финансовых рисков при финансировании инноваций и снижении эффективности НИОКР, обусловленных малой внедряемостью результатов научных исследований в производство и низкой отдачей от них. Для повышения эффективности современной инновационной и инвестиционной деятельности первоочередное значение имеет оптимальное распределение выделяемых средств по отдельным научным направлениям, проектам, творческим коллективам, а также более широкое использование ранее выполненных исследований и разработок.

А.Ю. Чернов считает необходимым прежде всего четко определить

разницу между инновациями и всеми НИОКР. На его взгляд (отнюдь не бесспорный), инновации связаны только с теми исследованиями, которые ведут к созданию новых или к изменению качества существующих товаров (продуктов), к новым инвестициям в экономику, к улучшению экономической деятельности. К ним не следует относить чисто научные открытия и технические достижения, практическое использование которых возможно только в отдаленном будущем, так как нельзя оценить их значимость в настоящее время. Исходя из этого необходимо четко разделить бюджетное финансирование инновационных и неинновационных НИОКР, создать разный механизм планирования и распределения бюджетных средств, их учета и контроля.

Повышению финансовой отдачи от затрат государства на инновации, по мнению А.Ю. Чернова, будут способствовать следующие меры:

1) распределение бюджетных средств между инновационными программами, проектами, грантами исходя из жесткой количественной привязки их к важнейшим экономическим и социальным показателям, изменяющимся в заданные сроки;

2) отбор исполнителей инновационных программ (проектов, получателей грантов) исходя из результативности их работы в прежних инновационных проектах;

3) соотнесение общего объема средств, выделяемых на инновационную деятельность из бюджета,

с эффективностью их использования в предшествующие годы;

4) широкая практика финансирования мероприятий косвенного содействия инновациям, в том числе и прежде всего связанных с информационным обеспечением инноваций.

Свою точку зрения на проблему финансового обеспечения НИОКР изложила кандидат экономических наук **И.П. Григорьянц** (Счетная палата РФ). Она отметила, что в период 1990-х гг. произошло резкое сокращение государственных затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки; это привело к значительному сокращению государственных заказов в целом ряде отраслей экономики, отличавшихся ранее высокотехнологичным производством, и сопровождалось резким снижением объема осваиваемых промышленностью новых технологий. В результате сегодня в России и в других странах СНГ в составе новых технологий, осваиваемых промышленностью, принципиальной новизной отличаются в среднем 6,8%, а подкреплены патентами на изобретения — только 3,6%. Не случайно промышленная продукция, выпускаемая российскими предприятиями, в массе своей характеризуется низкой конкурентоспособностью на мировых рынках, а востребованными являются товары сырьевых отраслей экономики и предметы первичной переработки сырья.

Единственная реальная альтернатива сырьевой модели экономики —



переход на инновационный путь развития, связанный с активным использованием интеллектуального потенциала инженерных и научно-технических кадров. По мнению И.П. Григорьянц, процесс формирования национальной инновационной системы займет длительный период, хотя отдельные позиции инновационной стратегии уже сегодня появляются и наполняются качественным содержанием. Основной инновационного процесса должны выступать приоритетные направления развития науки и технологий, учитывающие не только международные тенденции научно-технического прогресса, но и имеющийся в стране потенциал, а также особенности развития каждой отдельно взятой территории.

И.П. Григорьянц отметила, что в последнее время наблюдается тенденция к увеличению расходов на проведение научных исследований и технологических разработок. Эта тенденция, судя по цифрам трехлетнего федерального бюджета на 2008-2010 гг., будет усиливаться; объем средств на эти цели планируется довести к 2010 г. до 2% ВВП. Кроме прямого бюджетного финансирования предполагается более активное использование методов налогового стимулирования инновационной деятельности.

Обсуждение проблем налогового стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности на примере Республики Удмуртии продолжили доктор экономических наук, профессор **М. Гаждикурбанов** (Ижевский государственный технический универ-

ситет — ИГТУ) и кандидат экономических наук, профессор **Л.М. Глухова** (ИГТУ). По их мнению, важным направлением поддержки инвестиционных процессов посредством стимулирующего налогообложения является его осуществление не только на уровне отдельно взятого предприятия или их совокупности (финансово-промышленные группы), но и в масштабах территориального образования (любого уровня) в целом. Обосновывая свои рекомендации в части налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий, они сослались на опыт Японии, где налоговые льготы предприятиям, выпускающим новую продукцию, достигают 25-50%. Когда расходы японских предприятий на НИОКР превышают уровень предыдущего года, налоги снижаются на 20% от величины прироста этих расходов. Такая гибкая политика в сфере инновационной деятельности позволяет своевременно обеспечивать структурную перестройку экономики на новом, более высоком технологическом уровне.

Государственная поддержка инноваций — содержание материала кандидата экономических наук, доцента **Ю.Я. Вавилова** (Финансовая академия при Правительстве РФ). По его мнению, инновационная модель развития экономики связана со значительными финансовыми вложениями и зачастую на длительный срок, а также с многочисленными рисками (в том числе с риском неполучения ожидаемого финансового результата); все это

предполагает необходимость оказания серьезной государственной поддержки инноваций, в частности, развитие системы гарантий государства и предоставление бюджетных кредитов.

Государственные гарантии могли бы служить веским аргументом для коммерческих банков и частных фондов при решении вопроса о предоставлении средств потенциальному заемщику.

В тех случаях, когда речь идет о перспективных инновациях, характеризующихся улучшением экологии, условий труда и т.п., но не сулящих существенного финансового результата, необходимо бюджетное кредитование, для которого характерны льготные условия предоставления средств.

Действенным фактором инновационного развития экономики, по мнению кандидата экономических наук, доцента **Н.А. Синицыной** (Финансовая академия при Правительстве РФ), способна стать бюджетная политика, если она будет эффективной и самостоятельно осуществимой на всех уровнях управления. В связи с этим автор остановилась на характеристике межбюджетных отношений и их влиянии на объем бюджетных расходов, полное обеспечение которых достигается сегодня с помощью огромных по своей величине межбюджетных трансфертов.

На проблемах, связанных с развитием малого инновационного предпри-

нимательства, остановился академик РАСХН, профессор **А.И. Завражнов** (Мичуринский государственный аграрный университет). На примере г. Мичуринска, которому в 2003 г. был присвоен статус наукограда, профессор показал, как и за счет каких средств происходило постепенное преобразование города областного значения в наукоград федерального уровня, как создавались условия для экономического развития города за счет превращения его научного потенциала в конкурентное преимущество путем коммерциализации научных разработок и развития малого предпринимательства инновационного типа.

Инновациям в сфере рынка государственных ценных бумаг (ГЦБ) посвящен материал доцента **А.К. Бекряшева** (Омская академия МВД РФ). По его мнению, инновационный процесс в сфере рынка ГЦБ связан с проектированием, разработкой и внедрением новых финансовых инструментов и технологий, с формированием новых институтов, а также с творческим поиском новых подходов к решению проблем, возникающих в этой сфере.

По результатам обсуждения актуальных финансовых и банковских проблем инновационного развития российской экономики участники «круглого стола» приняли рекомендации, которые решено было направить в Государственную думу, в федеральные министерства экономического блока и в Центральный банк РФ.



*В.Ф. Шимов,  
профессор, ректор УО  
«Белорусский государственный  
экономический университет» (УОБТЭУ),*

*В.А. Хмельницкий,  
доцент, проректор УОБТЭУ*

### ВЫСШЕЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ – ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Одним из стратегических приоритетов Республики Беларусь является переход экономики на инновационный путь развития.

Инновационный путь развития предусматривает такую организацию социально-экономических отношений в обществе, которая обеспечивает рост общественного и личного благосостояния за счет постоянного повышения продуктивности использования всех ресурсов и факторов производства. При этом главным ресурсом признается интеллектуальный потенциал, а важнейшим фактором роста эффективности и конкурентоспособности экономики – инновационная политика государства, инновационная деятельность хозяйствующих субъектов и членов общества.

Для осуществления инновационной деятельности необходимы специалисты, владеющие методами, средствами и формами управления инновационным процессом в целях повышения эффективности вложенных в его реализацию инвестиций. Подготовка кадров для обеспечения инновационных процессов осуществляется главным образом системами высшего и дополнительного (последипломного) профессионального образования. Обновление современного образования в Республике Беларусь носит глобальный характер и охватывает все его уровни и ступени, что диктуется новыми условиями и потребностями развития национальной экономики.

Главным в реформе образования является изменение содержания обучения, его новое наполнение и перевод от массово-репродуктивного к активно-деятельностному, позволяющему создать необходимые условия для выявления

и формирования творческой индивидуальности будущего специалиста. В этой связи хотелось бы подробнее остановиться на особенностях подготовки специалистов с высшим экономическим образованием.

Современный экономист должен обладать обширными знаниями в области теоретических основ функционирования экономики; иметь целостное представление о сущности, структурах и тенденциях развития экономических систем; владеть методами экономического анализа хозяйственных процессов на макро- и на микроуровне, методами принятия решений; быть готовым к работе в различных экономических структурах.

Однако узкая специализация в первые годы обучения и закрепление студентов за различными специальностями, цель которых — подготовка под определенные параметры рабочих мест или номенклатуру должностей, эти требования удовлетворить не могут. Кроме этого, подготовка «точечных» специалистов таит в себе возможную в перспективе угрозу безработицы. Напротив, овладение обширными базовыми знаниями, фундаментальность университетской подготовки, умение постоянно учиться и усваивать новые знания, широкий экономический кругозор позволяют специалистам сравнительно быстро адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка труда, обеспечивают им хорошие возможности профессионального роста.

Основная цель модернизации высшего образования — достижение более полного удовлетворения образовательных потребностей граждан страны и обеспечения рынка труда квалифицированными специалистами при снижении общественных и личных затрат на высшее образование. При этом вторичными целями являются приведение национальной системы высшего образования в соответствие с международными стандартами, повышение привлекательности белорусских вузов для граждан других стран и обеспечение международной мобильности студентов, преподавателей, исследователей и специалистов.

В соответствии с мировыми тенденциями и накопленным национальным опытом одним из доминирующих подходов формирования современной высшей школы в Республике Беларусь является введение системы, основанной на двух последовательных ступенях обучения.

Необходимость внедрения двухступенчатой системы высшего образования в республике закреплена в Законе «О высшем образовании», который принят в 2007 г. и регламентирует двухступенчатую систему высшего образования, базирующуюся на следующих предпосылках:

1. Первая ступень высшего образования обеспечивает подготовку специалистов, обладающих фундаментальными и специальными знаниями и навыками, и завершается присвоением квалификации и выдачей диплома о высшем

образовании, предоставляющих право на трудоустройство с учетом присвоенной квалификации в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь, и (или) на обучение в магистратуре. Срок обучения на этой ступени составляет четыре-пять лет.

2. Вторая ступень высшего образования (магистратура) обеспечивает формирование знаний и навыков научно-педагогической и научно-исследовательской работы и завершается присвоением степени «магистр» и выдачей диплома магистра, предоставляющих право на обучение в аспирантуре (адъюнктуре) и (или) на трудоустройство с учетом ранее присвоенной квалификации специалиста с высшим образованием и обучения в магистратуре. Срок обучения на этой ступени — один-два года.

Двухступенчатая система обучения позволяет студентам на младших курсах сосредоточиться на изучении основ экономических наук, приобрести обширные знания в области фундаментальных экономических дисциплин, овладеть методами и инструментами экономического анализа, проявить свои индивидуальные интересы в изучении наиболее существенных проблем прикладной экономики; обеспечивает дифференциацию студентов, давая за сравнительно короткий срок тем, кто не будет продолжать образование и хотел бы поскорее применить свои знания на практике, достаточный уровень подготовки, позволяющим осуществлять полноценную профессиональную деятельность.

Для успешной реализации двухступенчатой системы высшего образования необходимо пересмотреть содержание действующих образовательных стандартов, учебных планов и программ в высшей школе, оптимизировать межпредметные связи. Тщательная инвентаризация имеющихся в настоящее время учебных планов и программ, пересмотр их содержания с целью исключения дисциплин, существенно не влияющих на качество подготовки специалиста, позволят оптимизировать содержание образования. Результаты такой работы нашли отражение в новых образовательных стандартах, в учебных планах и программах подготовки специалистов и магистров, разработанных в рамках учебно-методических объединений вузов Республики Беларусь по профилям, направлениям и специальностям подготовки специалистов. Так, например, если ранее в образовательных программах экономистов было 80-85 дисциплин, то в учебных планах нового поколения (2008 г.) — только 45-52 дисциплины.

Двухступенчатая система высшего образования предоставляет широкие возможности для гибкого подхода к созданию государственных образовательных стандартов по соответствующим направлениям и специальностям, а на их основе — учебных планов и программ дисциплин.

Массовый переход на двухступенчатую систему высшего образования в Республике Беларусь должен начаться с 2010 года, когда завершится пере-

ход общеобразовательной школы на 12-летний срок обучения. Одновременно будет концептуально и практически решена проблема среднего специального образования и упорядочено применение сокращенных сроков обучения.

Кардинальное преобразование общественно-экономического и политического устройства Республики Беларусь в 1990-е гг. вызвало изменения и в системе высшего экономического образования. Среди основных можно отметить следующие:

- увеличение количества дисциплин, преподаваемых в вузах, как за счет введения новых, так и за счет разделения существовавших ранее;
- расширение номенклатуры экономических специальностей и специализаций;
- увеличение в учебных программах вузов времени на практические и самостоятельные занятия студентов;
- появление и развитие системы негосударственного экономического образования;
- расширение контактов с зарубежными высшими учебными заведениями развитых стран, обмен учебно-методической и научной информацией; развитие межвузовских связей и контактов и др.

Однако, как показала практика, не все изменения с позиций настоящего времени можно оценить положительно. Увеличение количества дисциплин во многих случаях привело к дублированию учебного материала; самостоятельная работа студентов, предусмотренная учебными планами, зачастую остается лишь формальностью; тесное сотрудничество с европейскими и американскими вузами в некоторых случаях способствовало оттоку талантливых молодых специалистов из страны.

Таким образом, система высшего экономического образования столкнулась с новыми проблемами, которые и решаются в настоящее время.

Все обозначенные проблемы сводятся к проблеме содержания экономического образования и повышения его качества. Одним из важнейших путей ее решения является стандартизация образования. Основная цель стандартов экономического образования — подготовка специалистов, отвечающих требованиям рынка труда. Стандарт необходим, во-первых, студенту как гарантия набора дисциплин, обеспечивающих фундаментальность профессиональной подготовки, во-вторых — вузу как основа для организации учебного процесса.

В целях повышения качества подготовки экономистов вузам следует пересмотреть традиционные специальные учебные дисциплины с точки зрения их соответствия современным реалиям, для этого необходимо:

- ликвидировать дублирование в дисциплинах одних и тех же материалов;

- усилить инновационную направленность в специальных дисциплинах;
- насытить содержание специальных дисциплин реальным практическим материалом;
- усилить лабораторную базу.

В настоящее время работа по совершенствованию структуры и содержания высшего образования в Республике Беларусь проводится по двум аспектам:

1) внесение изменений в Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Специальности и квалификации» направлений и специальностей высшего образования;

2) разработка государственных образовательных стандартов второго поколения по всем основным направлениям подготовки специалистов с высшим образованием.

Разработка образовательных стандартов проводится с учетом следующих требований:

*1. Стандарты должны определять минимальные требования к подготовке студентов и оставлять простор для творчества в проектировании учебных планов и программ, отражающих профиль учебных заведений.*

Стандарты не должны ограничивать возможности для повышения качества образования, особенно для вузов, обладающих высоким потенциалом развития.

*2. Стандарты высшего образования должны учитывать состояние и характер стандартов среднего образования.*

Цель этого требования — избежание ненужного дублирования информации, получаемого студентами, и поверхностного изучения вузовских дисциплин.

*3. Структура и содержание стандартов должны различаться для разных уровней образования.*

Этот постулат связан с тем, что для первых уровней образования «жесткость» стандартов должна быть выше, поскольку их наличие призвано обеспечить согласованность между программами различных учебных заведений.

*4. Стандарты должны отражать социально-экономические реалии функционирования системы образования в стране.*

«Идеалистические», т.е., по сути, не реализуемые стандарты, приводят к припискам и пренебрежению к требованиям стандарта.

С учетом этого перед вузами, входящими в УМО вузов Республики Беларусь по экономическому образованию, поставлена задача разработать и внедрить в учебный процесс стандарты высшего экономического образования.

Для ее решения ведется интеллектуальная проработка и интерпретация применительно к условиям Республики Беларусь международных подходов к системе высшего образования, а также требований ее нормативных и правовых документов, предусматривающих переход на многоуровневую подготовку кадров высшей экономической квалификации.

В настоящее время различают два типа образования: «поддерживающее» и «инновационное».

Поддерживающее образование — процесс и результат учебной деятельности, направленной на поддержание, воспроизводство существующей культуры, социальной системы, социального опыта, на его сохранение и наследование. Традиционным является занятие с группой студентов, в ходе которого преподаватель сообщает, передает знания, формирует умения и навыки, их воспроизведение, оценивает результаты этого воспроизведения. Поддерживающее обучение носит преимущественно репродуктивный характер и может в лучшем случае обеспечить преемственность социокультурного опыта, а не развитие и трансформацию.

Инновационное образование — процесс и результат учебной и образовательной деятельности, которая помимо поддержания существующих традиций стимулирует будущих специалистов вносить изменения в существующую культуру, социальную сферу, экономику и т.д. в целях создания нового, конкурентоспособного продукта, доведения его до потребителя, и как результат — улучшения качества жизни. Этот тип образования формирует у студентов способность ориентироваться в проблемных ситуациях, возникающих как перед отдельным человеком, так и перед обществом; ставит перед ними задачу не только усвоения предлагаемого преподавателем (программой, учебником) материала, но и познания мира, вступления с ним в активный диалог, самостоятельного поиска ответов, учит не останавливаться на найденном как на окончательной истине.

Однако в практике учебных заведений Беларуси по-прежнему преобладает поддерживающий тип обучения. С точки зрения авторов, имеющийся разрыв, несоответствие между социальным заказом на воспитание специалиста для инновационно развивающейся экономики и существующей системой образования (потребности общества превышают возможности действующего образования) — основная причина неспособности отдельной личности и общества в целом прогнозировать ситуацию, ориентироваться в условиях, допускающих принципиальную неопределенность, своевременно отзываться на возникающие проблемы — экономические, энергетические, экологические, социальные и т.д. Таким образом, инновационность как характеристика обучения относится не только к методологии его построения, но и к отдельным социально-



экономическим значимым результатам. Именно поэтому формирование модели инновационного образования и ее внедрение — обязательное условие для решения задачи перехода белорусского общества на инновационный путь развития. В этой связи необходимо превращение традиционного обучения в процесс живого, заинтересованного решения проблем (проблемная ориентация образования).

В последнее время много говорится о необходимости сокращения доли аудиторного обучения студентов и соответственно увеличения доли управляемой самостоятельной работы.

В отличие от самообразования, управляемая самостоятельная работа студентов предполагает обратную связь с преподавателем в форме прямого и опосредованного интерактивного взаимодействия, постоянный мониторинг результатов обучения. Меняется характер деятельности преподавателя. Особые навыки, своего рода искусство, необходимы при разработке электронных учебно-методических комплексов. Но главное — обеспечение управляемой самостоятельной работы студентов необходимыми учебно-методическими разработками. По каждой изучаемой дисциплине должны иметься в достаточном количестве учебники и учебные пособия, практикумы и тестовые задания, методические указания по выполнению курсовых и дипломных работ и т.п. На лекционных занятиях преподаватель должен давать студентам только небольшой вводный курс по дисциплине, останавливаться на проблемных вопросах, раскрывать схему и технологию изучения курса. Такой подход научит студента получать знания самостоятельно, что крайне необходимо в современных условиях. Переход на инновационную модель образования предполагает принципиально иную организацию учебного процесса. В настоящее время профессорско-преподавательский состав передает студентам 90-95% всех знаний. Но их нужно научить и самим приобретать знания. Поэтому основная функция преподавателя — поставить перед ними задачу, дать необходимые консультации, оценить их способность самостоятельно добывать необходимые знания в лабораториях, библиотеках, в том числе в медийных, на производственной практике, с тем чтобы 50% объема знаний студенты получали самостоятельно и 50% — опираясь на помощь преподавателя.

Важнейшую часть процесса обучения составляют научные исследования, являющиеся не только способом получения новых знаний, но и методом подготовки специалистов, обладающих аналитическим мышлением, способных решать не только тактические задачи, но и определять стратегическое развитие экономики.

Наука, в том числе вузовская, является мощным инновационным ресурсом развития всей системы образования, обеспечивающим сочетание фундаментального образования с гибким реагированием на потребности в кадрах для

продвижения актуальных научных направлений и наукоемких технологий. Сегодня университетская наука по своему характеру интегрирует все направления научных исследований — и фундаментальные и прикладные, а вузовские ученые вносят большой вклад в инновационное развитие экономики. Необходимо обеспечить тесную связь вузов с отраслевыми НИИ, Национальной академией наук для совместного решения проблем — продовольственной, энергетической и экологической безопасности, развития промышленности, здравоохранения, строительства и т.д.

Инновационное образование предполагает тесное взаимодействие научно-го и образовательного компонентов в подготовке специалистов, а также должно носить исследовательский характер. Это возможно, если учебный процесс обеспечивают преподаватели, занимающиеся научными исследованиями в приоритетных областях науки.

В БГЭУ всегда уделялось большое внимание развитию научных исследований. Анализ научно-исследовательских работ, финансируемых за счет внешних источников, показывает, что за последние пять лет на кафедрах университета выполнено и выполняется 384 темы, в том числе 159 — по хозяйственным договорам с предприятиями и организациями республики. Тематика исследований, особенно по хозяйственным договорам, тесно связана с задачами реального сектора национальной экономики. За этот период объем финансирования научно-исследовательских работ увеличился в 2,5 раза и составил в 2007 г. около 580 тыс. долл. США, а объем хозяйственных работ соответственно — в 7,05 раза и более 225 тыс. долл.

Научно-исследовательские работы в университете выполняются на 64 кафедрах 11 факультетов и пяти исследовательских центрах в рамках приоритетного направления — «Использование преимуществ и потенциала социально ориентированной рыночной экономики для обеспечения инновационного и устойчивого развития Республики Беларусь во взаимодействии с мировой экономической системой».

В выполнении научно-исследовательских работ участвует более 1600 человек, в том числе: профессорско-преподавательский состав — 1141 человек, из них 72 доктора наук, 487 кандидатов наук и 419 человек — докторанты, аспиранты, студенты.

В университете активно развивается ряд крупных научных направлений, за каждым из которых стоят сформировавшиеся за многие десятилетия научно-педагогические коллективы. С высокими результатами научной деятельности работают научно-педагогические школы по экономической теории, бухгалтерскому учету и аудиту, национальной экономике, экономике управления и организации промышленного производства, планированию и прогнозированию,

денежному обращению и кредиту, маркетингу. На их основе ведутся научные исследования, подготовка научно-педагогических кадров для Беларуси, функционируют специализированные советы по защите докторских и кандидатских диссертаций, издаются учебники, монографии и другая литература.

На 36 кафедрах университета осуществляется подготовка научных кадров через аспирантуру. В университете имеются магистратура и докторантура, работают четыре докторских совета и один кандидатский по защите диссертаций. По результатам выполненных исследований за пять лет нашими соискателями защищено пять докторских и 55 кандидатских диссертаций.

Университет активно занимается координацией исследований с институтами Национальной Академии наук Беларуси по выполнению государственных программ фундаментальных исследований. Сегодня ученые университета участвуют в выполнении трех государственных комплексных программ научных исследований: «Экономика и общество», «История и культура», «Национальная безопасность». По программе «Экономика и общество» БГЭУ является одной из головных организаций. В рамках указанных программ университетом проводятся исследования по 29 НИР.

Успешно проводятся совместные научные исследования с учеными родственных университетов России, Украины, Польши, Латвии.

За последние несколько лет ученые университета решили ряд важных проблем по обеспечению инновационного развития экономики республики, которые использованы в организациях и ведомствах страны, а также в учебном процессе. Кроме того, ученые БГЭУ активно участвуют в разработке законов, программ и концепций социально-экономического развития республики, в подготовке отчетов, докладов, аналитических записок для Администрации Президента и Совета Министров Республики Беларусь; принимают участие в работе различных комиссий, экспертных и консультационных советов, деятельность которых направлена на ликвидацию кризисных явлений в экономике республики; выполняют научные исследования по заданиям Госкомитета по науке и технологиям, Фонда фундаментальных исследований, Министерства образования, Министерства финансов и других министерств и ведомств республики.

По результатам завершенных научных исследований за пять лет издано 226 монографий, 49 сборников научных трудов и материалов конференций, 304 учебника и учебных пособий с грифом, опубликовано в различных изданиях более 11200 статей и тезисов докладов. На базе университета проведены 62 конференции. В них участвовали как ученые республики, так и ученые Польши, Испании, Германии, Франции, Латвии, Литвы, России и Украины, Молдовы.

Подготовленные кафедрами по результатам научно-исследовательских работ учебники, учебные пособия, курсы лекций, методические материалы и разработки используются в учебном процессе при чтении лекций, при проведении практических и семинарских занятий, деловых игр и т. п., при написании студентами курсовых и научных работ, рефератов, выступлений на студенческих научных конференциях.

О высоком уровне учебников и учебных пособий говорит тот факт, что практически все студенты экономического профиля в республике обучаются по учебникам преподавателей БГЭУ. Большое количество экономической литературы, изданной в университете, закупается странами СНГ, что говорит о значимости экономических разработок ученых БГЭУ.

Однако наряду с отмеченными положительными изменениями в системе высшего образования республики необходимо отметить существование проблем в его практическом ориентировании. В настоящее время учебные планы подготовки специалистов с высшим экономическим образованием включают 15-20 недель практики (в том числе ознакомительной и производственной). Но этого не всегда бывает достаточно для формирования необходимых профессиональных навыков у выпускников. В результате возникает проблема трудоустройства: организации готовы принимать на работу специалистов, имеющих опыт работы по специальности, но с большим трудом принимают молодых специалистов. Такая ситуация свидетельствует об излишней теоретизации учебных программ и их слабой связи с практикой функционирования на рынке экономических субъектов. Необходима максимальная увязка содержания читаемых курсов (дисциплин) с будущей специальностью, с получаемой квалификацией. В аудитории следует подготавливать студента к особенностям его будущей профессии, давать ему определенные навыки и знания, а затем — в процессе прохождения производственной практики — их закреплять. Необходимо более предметно общаться с работодателями по вопросам содержания подготовки специалистов. Эта работа должна проводиться на систематизированной и упорядоченной основе. Начинать ее нужно не в момент распределения выпускников, а непосредственно с первого курса, с того времени, когда вузы направляют студентов в организации для прохождения учебной (ознакомительной) практики. В качестве примера можно привести опыт БГЭУ. Между университетом и республиканскими органами управления, в организациях которых проходят практику студенты университета, заключены долгосрочные договоры, с учетом которых и организовывается производственная практика студентов. Перед проведением преддипломной практики в университете проводится «Ярмарка вакансий», на которой будущие выпускники вуза встречаются с потенциальными работодателями и определяются с местом прохождения практики. Это

позволяет не только студенту-выпускнику получить определенное представление о будущем рабочем месте, но и дает возможность работодателю заранее оценить будущего специалиста. С целью укрепления практической направленности учебного процесса в БГЭУ созданы филиалы кафедры регионального управления — в НИЭИ Министерства экономики, кафедры статистики — в НИИ статистики Министерства статистики и анализа, кафедры экономики и управления предприятиями АПК — в Институте экономики НАН Республики Беларусь.

В заключение хотелось бы отметить, что высшая школа сегодня должна модернизировать систему образования в контексте экономических перспектив XXI века. Образовательной сфере принадлежит важная роль в повышении человеческого потенциала, социальной справедливости и культурного разнообразия, в достижении экономического процветания, прогресса и стабильности в глобализирующейся экономике.

Высокий уровень качества и престижность белорусского высшего экономического образования призван обеспечить преемственность и эволюционный характер развития системы национального образования, которые позволят сохранить достижения и традиции национальной школы, учесть мировые тенденции развития образовательной области и изменяющиеся требования рынка труда.



*А.А. Мазараки,*

*ректор Киевского национального торгово-экономического университета доктор экономических наук, профессор, дейст. член Академии педагогических наук Украины*

## МОДЕРНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Процесс евроинтеграции, кроме экономической, социальной, политической и гуманитарной сфер формирует европейскую зону высшего образования, которая определена географическими и институционными нормами Европейской культурной конвенции. При этом каждая страна-участница должна сохранить национальную палитру, самобытность, достижения в содержании подготовки специалистов, а также создавать условия для внедрения инноваций в учреждения высшего образования.

Конечной целью этих преобразований должно стать качество подготовки специалистов, конкурентоспособных на рынке труда, владеющих арсеналом информационно-коммуникативных технологий, сориентированных на профессиональный рост, демонстрирующих инновационную творческую активность.

В контексте создания европейского пространства высшего образования большинство европейских докумен-

тов определяют Болонский процесс не как единую унифицированную систему образования, а как объединение 46 национальных систем, которые развиваются по совместно согласованным принципам.

Именно поэтому модернизацию высшего образования Украины следует рассматривать в двух аспектах: национальной стратегии социально-экономического развития Украины и интеграции высшего образования страны в европейское пространство высшего образования.

Реформирование системы высшего образования Украины имеет системный характер. Еще с 2004 года, до подписания министром образования и науки Украины Болонской декларации (Берген, май 2005 г.), в 26 ведущих университетах страны начался педагогический эксперимент по внедрению кредитно-модульной системы организации учебного процесса как средства реализации основных принципов Европейской кредитно-трансферной системы.

На институциональном уровне, например, в Киевском национальном торгово-экономическом университете, все усилия профессорско-преподавательского коллектива были направлены на изменение парадигмы обучения: на инновационность содержания, технологий и методов обучения, ориентацию на формирование личности студента, на развитие его способностей действовать в условиях динамичных преобразований в экономике и обществе.

Наряду с обновлением содержания и агрегацией дисциплин в учебные планы были внесены изменения учебных дисциплин, других видов работ студентов в кредитах трудоемкости; увеличено количество часов на индивидуально-консультационную работу преподавателя со студентом, на обеспечение модульного контроля; разработаны информационные пакеты для подготовки специалистов (бакалавров и магистров) по шести направлениям 16 специальностей.

Для обеспечения гибкости траектории обучения была расширена вариативная составляющая учебных программ, введены индивидуальные учебные планы студентов, институт персонального кураторства.

Значительно преобразовалась система контроля и оценки знаний студентов. Ориентация на компетентный подход, положенная в основу разработки рабочих программ, и четко организованная система текущего, рубежного (модульного), итогового контроля знаний позволяют достичь прозрачности и объективнос-

ти оценки результативности обучения. С 2005-2006 учебного года в Украине все высшие учебные заведения III-IV уровней аккредитации перешли на кредитно-модульную систему организации учебного процесса. Следует отметить, что на Лондонском саммите министров стран — участниц Болонского процесса (май 2007 г.) национальный отчет Украины получил высокую оценку.

Присоединение Украины к Болонскому процессу — факт признания международной общественностью ее системы высшего образования, что обязывает страну завершить модернизацию высшего образования до 2010 года.

Основные концептуальные направления модернизации системы высшего образования Украины следующие:

— Начата работа по разработке национальной системы квалификаций. Проводятся обсуждения систем академических и профессиональных квалификаций всеми заинтересованными сторонами на общегосударственном уровне. Постановлениями правительства утвержден Перечень направлений подготовки специалистов с высшим образованием образовательно-квалификационного уровня «бакалавр», подготовлен проект постановления Кабинета министров Украины с перечнем специальностей на магистерском уровне;

— Разработан план координационных мероприятий по обеспечению качества образования на националь-

ном уровне. Эти мероприятия включают создание системы управления качеством обучения на институциональном уровне, привлечение международных экспертов аккредитационных агентств для внешнего аудита. Подтверждением успешной работы в данном направлении можно считать то, что Украина стала членом Европейского реестра обеспечения качества (EQAR) (4–6 марта 2008 г.), основоположниками которого являются Европейская сеть обеспечения качества высшего образования (ENQA), Европейская ассоциация университетов (EUA), Европейская ассоциация высших учебных заведений-университетов (EURASHE), Европейское студенческое сообщество (ESU). Именно эти четыре структуры — основные консультативные члены Болонского процесса, ЕПВО;

— Полномасштабно ведутся работы над новой редакцией Закона Украины «О высшем образовании», над нормативными актами (государственными образовательными стандартами), над регламентирующими документами (положения об организации учебного процесса, государственной аттестации; об отчислении, о переводе, о практике и т.д.).

Стратегическими направлениями развития системы высшего образования Украины являются:

- создание трехциклового системы подготовки (бакалавр — магистр

— доктор философии), отработка системы трудоустройства бакалавров, введение подготовки докторов PhD;

- разработка системы обеспечения качества подготовки специалистов;

- обеспечение согласованности сроков и периодов подготовки специалистов в соответствии с подходами, принятыми в европейском пространстве высшего образования;

- оптимизация сети высших учебных заведений, определение направлений подготовки;

- дальнейшее внедрение инновационной ЕКТС и Приложения к диплому европейского образца;

- расширение связей, отработка системного взаимодействия между высшими учебными заведениями и общественностью;

- обеспечение автономии университетов.

Вхождение украинской системы высшего образования в европейское пространство высшего образования будет способствовать повышению эффективности и качества образования; признанию украинских документов об образовании; трудоустройству специалистов на национальном, европейском и мировом рынках труда; равноправию украинских высших учебных заведений на рынке образовательных услуг.





*Л.А. Швечкова,  
доцент кафедры иностранных языков*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЯЗЫКОВОЙ ПОДГОТОВКИ МАГИСТРОВ

(«Деловой английский язык»)

**И**нтеграция России в международное научное и образовательное пространство и обеспечение права выпускника на академическую мобильность невозможны без перехода на многоуровневую систему обучения. Введение двухуровневого высшего образования является важнейшим элементом комплексного преобразования всей системы образования РФ, в связи с чем магистратура становится одним из уровней высшего профессионального образования. Общие принципы «европейского измерения качества» налагают на вузы адекватные обязательства и необходимость соответствовать «Болонским канонам». Углублённое изучение английского языка и профессиональная направленность обучения являются не только необходимой, но и определяющей составляющей получения высокого качества образования второго уровня (магистр).

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации» является одним из ведущих российских вузов и готовит финансистов-экономистов для совре-

менной рыночной экономики, успешное функционирование в которой невозможно без достаточно свободного владения английским языком для будущей практической или научно-исследовательской работы выпускника вуза, и в особенности магистра.

Владение английским языком является в настоящее время общественно и лично значимым фактором, расширяющим возможности самореализации современного человека.

Именно английский язык в XXI в. рассматривается как средство интеграции образования в различные регионы мира. Знание профессионально-ориентированного английского языка дает возможность выпускнику магистратуры, стремящемуся к практической работе, скоординировать свои жизненные планы с изменениями на рынке труда. Учитывая особую роль магистратуры при подготовке руководящих кадров для практической работы, требования к уровню владения английским языком неизбежно становятся ещё выше.

Выпускник второго уровня должен иметь достаточную языковую подготовку и в том случае, если он предполагает продолжить обучение в аспирантуре.

В 2007 г. факультет международных экономических отношений и объединение выпускников МЭО Финакадемии провели межрегиональную научно-практическую конференцию, на которой обсуждались пути повышения конкурентоспособности выпускников на рынке труда. На конференции выступили ректор Финакадемии профессор М.А. Эскиндаров, член правления ЗАО «Международный московский Банк» А.А. Юматов, управляющий партнер по стратегическому развитию КПМГ в России и СНГ М.В. Царёв, зам. генерального директора АО «ТМК» по финансам В.В. Шматович, представители многих банков, аудиторских и лизинговых компаний.

Во всех выступлениях подчеркивалась особая важность хорошего владения профессионально-ориентированным английским языком. Поэтому перед кафедрами иностранных языков остро стоит вопрос о том, как работать экономичнее и предоставлять услуги, соответствующие растущим требованиям потребителей.

В магистратуру в основном приходит студент, уже получивший образование первого уровня и даже имеющий опыт практической работы не только в России, но и за рубежом. Это привело к повышению роли дис-

циплины «Английский язык» и мотивированности обучаемых, а также к появлению новых тенденций в решении организационных и методических проблем.

Практика показывает, что необходимо совершенствовать организацию учебного процесса на всех ступенях обучения английскому языку, контроль знаний на основе международных стандартов, обучение методам самоконтроля и самооценки.

При построении курса нельзя также не учитывать значительно расширившееся количество сфер и ситуаций общения, видов и форм деятельности, в которых требуется владение английским языком.

По завершении курса студенты магистратуры должны обладать языковой и речевой компетенцией, достаточной для повседневного и делового профессионального общения, для последующего изучения зарубежного опыта в профилирующей и смежной областях профессиональной деятельности, а также для производственной и научной работы.

Реализации этих задач способствует созданный на кафедре английского языка учебно-методический комплекс, являющийся основой для организации процесса обучения, так как регламентирует объем, содержание и последовательность изучения этой дисциплины, а также содержит требования к качеству знаний и к уровню сформированности речевых умений студентов магистратуры.

Поскольку эффективность подготовки любого специалиста достигается только с учетом особенностей его будущей профессиональной деятельности, данный методический комплекс разработан в тесном сотрудничестве с преподавателями профилирующих кафедр.

В настоящее время есть необходимость адаптации уже имеющихся учебных материалов, а также написания новых пособий специально для магистратуры, учитывающих специфику обучения в ней.

Учебные материалы, созданные преподавателями кафедры, отражают реальные условия и потребности в области обучения английскому языку, опыт преподавания английского языка на кафедре, а также современные методические тенденции. Пособия помогают студентам магистратуры ориентироваться в ситуациях делового общения и овладеть профессиональной лексикой в необходимом объеме.

Обучение иностранному языку построено по тематическому принципу, причем тематика учебных материалов отражает реальные потребности будущих специалистов конкретного профиля.

Образовательный процесс сегодня невозможен без активного использования современных образовательных технологий и эффективных методов обучения, поэтому новые информационные технологии становятся неотъемлемой частью учебного процесса обучения английскому язы-

ку, в том числе в магистратуре. Актуальность использования новых технологий продиктована потребностями интенсификации обучения, необходимостью формирования навыков самостоятельной учебной деятельности у студентов магистратуры и развития их творческого потенциала.

Разработка и внедрение в учебный процесс активных методов обучения являются приоритетным направлением работы кафедры. Разработаны деловые игры, которые используются в учебном процессе и связаны с будущей профессиональной деятельностью студентов магистратуры.

**Деловая игра** позволяет студентам импровизировать в определенных ситуациях профессионального общения, искать пути и средства достижения цели, обеспечивает им определенную свободу и самостоятельность.

Одной из новых форм образовательных технологий является так называемый **кейс-анализ**.

Кейс-метод обучения способствует активному усвоению знаний и навыков сбора, обработки и анализа информации. Кейс включает набор вопросов, подталкивающих к решению проблемы. Case-study — это единый информационный комплекс, позволяющий понять ситуацию и принять решение.

В учебном процессе используются мультимедийные программы: Reward Intern@tive, Business Targets. Особенностью данных мультимедийных продуктов является то, что в них

хорошо продумана система контроля выполнения заданий. Они позволяют обеспечивать дополнительную самостоятельную работу.

**Самостоятельная работа студентов** является обязательным компонентом обучения, обеспечивающим экономию времени и позволяющим применять дифференцированный подход к каждому обучаемому с учетом исходного уровня подготовки по иностранному языку и индивидуальных способностей, а также формировать готовность к самообразованию.

В результате систематической работы студенты учатся оптимально взаимодействовать с деловым партнером, используя речевые средства, овладевают различными видами устной и письменной деловой коммуникации и поведенческими стратегиями, обеспечивающими эффективность делового общения.

Студенты, обучающиеся в магистратуре, имеют возможность посещения лекций и семинаров, проводимых иностранными специалистами, прохождения научных стажировок в вузах за рубежом. Студенты проявляют большую заинтересованность и стремление как можно лучше освоить предлагаемый им материал.

В связи с этим роль преподавателя иностранного языка и его значимость неизмеримо возрастают. В магистратуре должны работать высококвалифицированные преподаватели, мотивированные постоянно совершенствовать свой профессиональный уровень, те, кто может и хочет работать с заинтересованными студентами, создавать в аудитории активную рабочую атмосферу, постоянно совершенствовать методы текущего контроля. Таким образом, "случайность" итоговой оценки сводится к минимуму.

Для того чтобы занятия в магистратуре были эффективными, продуманными с учётом общепринятых европейских стандартов подготовки и максимального обогащения языкового портфеля выпускника, дисциплина «Деловой английский язык» не должна быть факультативной, а обрести статус обязательной, причём с достаточным количеством аудиторных часов; к тому же весьма действенной мотивацией для интенсивных занятий иностранным языком в процессе магистерской подготовки с научной направленностью могла бы стать возможность зачёта отличного результата на выпускном экзамене в магистратуре в качестве вступительного экзамена в аспирантуру.





*А.С. Ходарев,*

*докторант Ростовского государственного  
экономического университета (РПФЭС)*

### ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ (ИЗ ОПЫТА ПРЕДПРИЯТИЙ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Одним из основных направлений современного этапа реформ жилищно-коммунального хозяйства является создание конкурентной среды в жилищной сфере с предварительным разделением функций заказчика и подрядчика по оказанию жилищно-коммунальных услуг и формированием договорных отношений между собственником жилья (или организацией, им уполномоченной), управляющими и подрядными организациями. Поскольку у большинства предприятий, оказывающих водо-коммунальные услуги, реализация услуг населению занимает 60-70 % от общего объема реализации<sup>1</sup>, реформирование жилищной сферы, затрагивающее в первую очередь интересы населения, окажет существенное влияние на их функционирование, в связи с чем целесообразно рассмотреть данное направление более подробно.

Вплоть до начала первой половины этого десятилетия отношения между участниками процесса коммунального обслуживания строились в соответствии со следующей схемой (рис. 1).

Как показано на рис. 1, все предприятия, предоставляющие услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), в том числе предприятия водоснабжения и водоотведения (ВиВ), по организационно-правовой форме являлись (и на сегодняшний день эта форма все еще превалирует) муниципальными унитарными предприятиями. Гражданский кодекс РФ определяет унитарное предприятие как коммерческую организацию, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником имуществом. Унитарное предприятие лишь осуществляет управление этими фондами от имени собственника (муниципалитета) на правах хозяйственного ведения.

---

<sup>1</sup> Веселов В.С. Система стимулирования персонала в условиях реструктуризации отрасли. Диссертация на соискание степени, к.э.н. СПб, 2003 г.

Практика последних лет показала, что такая правовая форма имеет ряд недостатков, которые сказываются на эффективности функционирования предприятий ВиВ и качестве оказываемых ими услуг. Сюда входят: вмешательство местных политиков в управление предприятием, отсутствие прозрачности в работе, неспособность руководства предприятия оптимизировать использование основных фондов из-за отсутствия контроля собственника над ними и низкое качество управления в целом.

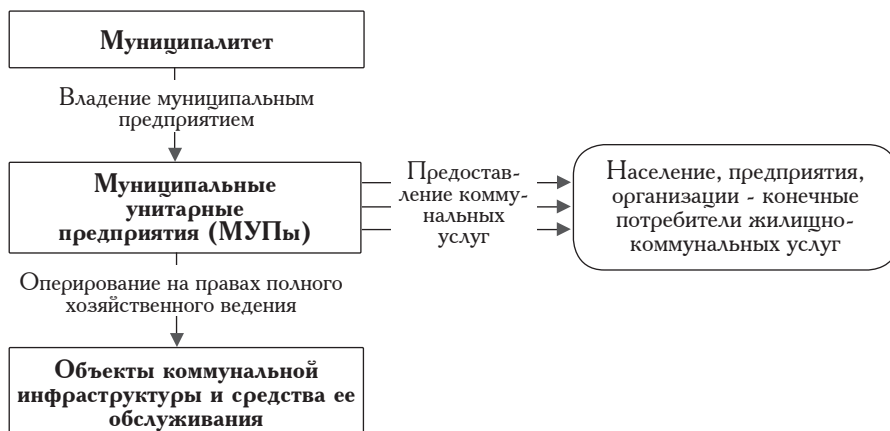


Рис. 1. Схема взаимоотношений между участниками процесса коммунального обслуживания<sup>1</sup>

Сердцевиной управленческих проблем, типичных для унитарных предприятий ВиВ, является противоречие между функцией предприятия в качестве субъекта коммерческой деятельности, предоставляющего экономические услуги по поставке, сбору и очистке воды, и использованием предприятия в качестве инструмента осуществления социальной защиты, обеспечивающего доступность соответствующих коммунальных услуг для всех, включая малообеспеченные слои населения. Несмотря на осуществляемые в последние десятилетия реформы, в большинстве своем предприятия жилищно-коммунального

<sup>1</sup> Составлено автором по: Клявлиня Я.М. Совершенствование хозяйственной деятельности предприятий на основе развития инновационных процессов. Диссертация на соискание степени, к.э.н. – Уфа, 2005; Кумец Н.Ю. Экономический механизм развития водопроводно-канализационного хозяйства крупного города с привлечением внебюджетных источников финансирования. Диссертация на соискание степени, к.э.н. – СПб, 2006; О ходе реализации Концепции и выполнении мероприятий по реформированию жилищно-коммунального хозяйства Ростовской области на 2004-2010 годы. Отчет // Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru/content/info.asp?infoId=4515&partId=7&topicFolderId=0&topicInfoId=4515>.

обслуживания продолжали работать вне рыночной системы хозяйствования, в условиях серьезных бюджетных ограничений и неясного распределения функций и ответственности. Мотивация к управлению на высоком уровне была ослаблена особыми правовыми характеристиками унитарных предприятий, включая финансовые отношения между предприятием и собственником-муниципалитетом, которые определены Бюджетным кодексом РФ.

В связи с такой системой взаимоотношений между участниками рынка жилищно-коммунальных услуг предприятия ВиВ имели слабый стимул к повышению эффективности своей деятельности, снижению издержек за счет сокращения неучтенных расходов воды и утечек, поддержанию водопроводно-канализационных сетей в надлежащем состоянии и повышении качества своих услуг, поскольку все издержки покрывались из государственного бюджета. Более того, для экономического обоснования монопольно высоких цен и тарифов большинство организаций и ведомств, обслуживающих водопроводно-канализационное хозяйство, стали резко увеличивать расходную часть своих бюджетов, включая и зарплату. Это привело к плохому техническому состоянию систем водоснабжения и водоотведения, низкому качеству питьевых вод, сбросу недостаточно очищенных сточных вод, низкой эффективности водопользования и дефициту финансирования в сектор<sup>1</sup>.

В связи с этим необходима трансформация схемы взаимодействия участников жилищно-коммунального рынка в направлении решения вышеописанных задач (рис. 2).

В основу новой системы управления предприятиями жилищно-коммунального хозяйства, в том числе ВиВ, должны быть положены рациональное разделение функций и организация взаимоотношений между собственником инженерной инфраструктуры, управляющей организацией, подрядными организациями различных форм собственности, осуществляющими обслуживание объектов инженерной инфраструктуры и органом, уполномоченным осуществлять государственный контроль за предоставлением населению жилищно-коммунальных услуг необходимого качества, за использованием и сохранностью жилищного фонда, независимо от его принадлежности<sup>2</sup>, что в целом будет способствовать и формированию конкурентной среды на рынке водопроводно-канализационных услуг.

---

<sup>1</sup> Пресс-релиз «О состоянии дел в сфере водоснабжения и водоотведения и реализации проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры в 2007 году» // Официальный сайт Федерального агентства по строительству и ЖКХ. - Режим доступа: <http://www.gosstroy.gov.ru/pressrel332.htm>.

<sup>2</sup> Концепция реформирования ЖКХ Ростовской области на 2004-2010 годы // Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru/content/info.asp?infoId=4515&partId=7&topicFolderId=0&topicInfoId=4515>.



Рис. 2. Конкурентоформирующая схема взаимодействия участников рынка жилищно-коммунальных услуг<sup>1</sup>

В соответствии со схемой, представленной на рис. 2., управляющая организация заключает договор с собственниками жилья (муниципалитетом, населением) на управление жилищным фондом. Основное требование при формировании или выборе управляющей организации — это ориентированность на удовлетворение нужд нанимателей и собственников жилья в части предоставления им качественных жилищно-коммунальных услуг, при этом функции управляющей компании могут выполняться организацией различной организационно-правовой формы<sup>2</sup>.

Создание равных условий для привлечения к управлению муниципальным жилищным фондом организаций разной формы собственности возможно при

<sup>1</sup> Составлена автором по: Концепция реформирования ЖКХ Ростовской области на 2004-2010 годы // Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru/content/info.asp?infold=4515&partId=7&topicFolderId=0&topicInfoId=4515>.

<sup>2</sup> Концепция реформирования ЖКХ Ростовской области на 2004-2010 годы // Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru/content/info.asp?infold=4515&partId=7&topicFolderId=0&topicInfoId=4515>.



формировании муниципального заказа, размещаемого на конкурсной основе. Организаторами конкурсов могут выступать управляющие организации на основании положения, закрепленного в договоре на управление, заключаемом с органом местного самоуправления, что создаст конкуренцию среди частных предприятий, оказывающих услуги в сфере ЖКХ и ВиВ.

Реализация такой схемы взаимодействия участников рынка жилищно-коммунальных услуг на практике предполагает создание частных предприятий и основана на развитии государственно-частного партнерства в сфере ВиВ. По состоянию дел на 2007 г. соотношение государственных и частных предприятий в сфере водоснабжения и водоотведения в целом по РФ значительно изменилось в пользу последних. На текущий момент доля частных операторов в сфере водоснабжения и водоотведения составляет 41% от общей численности предприятий. Наиболее крупными операторами на коммунальном рынке являются: ОАО «Российские коммунальные системы», компания «Евразийское водное партнерство», управляющая компания «Росводоканал», входящая в состав «Альфа-Групп», ОАО «РВ «Дон ВК Юг»<sup>1</sup>.

Следует также отметить, что в результате развития института государственно-частного партнерства повышается интерес зарубежных компаний-инвесторов, международных финансовых институтов к российскому коммунальному сектору. В частности, при поддержке Всемирного банка в России реализуется проект «Городское водоснабжение и канализация» с объемом заимствования 79,1 млн. долларов, в котором участвуют 13 городов: Вологда, Волхов Ленинградской области, Гагарин Смоленской области, Печора Республики Коми, Псков, Чебоксары, Кунгур и Чернушка Пермского края, Новочеркасск, Таганрог и Ростов-на-Дону Ростовской области, Уфа и Брянск<sup>2</sup>.

В Ростовской области также имеются примеры устойчивого функционирования частных предприятий ЖКХ: 15 крупных предприятий из 40 (37,5 %), оказывающих в соответствии с договорами услуги в сфере ЖКХ на территории г. Ростова-на-Дону, являются предприятиями немуниципальной формы собственности. Данные предприятия обслуживают 40% площади муниципального жилищного фонда. Результаты социологического опроса населения по качеству предоставляемых услуг частными предприятиями показали, что предпочтение отдано этим предприятиям<sup>3</sup>. В общем в Ростовской области

---

<sup>1</sup> Пресс-релиз «О состоянии дел в сфере водоснабжения и водоотведения и реализации проектов модернизации объектов коммунальной инфраструктуры в 2007 году» // Официальный сайт Федерального агентства по строительству и ЖКХ. – Режим доступа: <http://www.gosstroy.gov.ru/pressrel332.htm>.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Предприятия ЖКХ // Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru>.

функционирует 579 частных компаний и компаний смешанной формы в сфере ЖКХ, из них: водоснабжения — 16; электроснабжения — 3; теплоснабжения — 74; жилищного хозяйства — 40; многоотраслевые — 11; предприятия, проводящие капитальный ремонт — 333; прочих видов деятельности — 102. Созданы и функционируют 4 управляющие компании в сфере ЖКХ<sup>1</sup>.

В качестве примера эффективной работы управляющей компании в сфере ВиВ можно рассматривать заключение в 2005 г. 25-летнего концессионного контракта на управление ростовским «Водоканалом» между мэрией г. Ростова-на-Дону и компанией «Евразийское водное партнерство». В результате данного государственно-частного партнерства в 2005-2006 гг. было построено три магистральных трубопровода, что позволило существенно улучшить водоснабжение города<sup>2</sup>. В рамках контракта за этот период компания инвестировала в водопроводно-канализационное хозяйство города более 700 млн руб.<sup>3</sup>

В 2007 г. Правительственная комиссия РФ одобрила инвестиционную заявку холдинга «Евразийский» на комплексную реконструкцию объектов водопроводно-канализационного хозяйства г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области. ОАО «Евразийский» совместно с ОАО «ПО Водоканал» г. Ростова-на-Дону приступил к реализации «Комплексной программы строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения города Ростова-на-Дону и Юго-Западной Ростовской области»<sup>4</sup>. Программа реализуется при участии Администрации Ростовской области и Администрации г. Ростов-на-Дону, рассчитана на 15 лет и предполагает финансирование в размере 42 млрд. руб. в прогнозных ценах<sup>5</sup>.

Первый пятилетний план реализации данной программы рассчитан на использование 13,5 млрд. руб., из них 35 % за счет частных инвестиций, 48,5 % — за счет Инвестиционного фонда РФ. Второй и третий пятилетние планы финансируются за счет частных инвестиций, результаты новых частных инвестиций подлежат передаче городу по окончании сроков действия арендного договора<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Предприятия ЖКХ // Официальный сайт Администрации Ростовской области. Режим доступа: <http://www.donland.ru>.

<sup>2</sup> Персидский Б. Усилия не напрасны // Вестник Водоканала. — 2007. — № 1 (57).

<sup>3</sup> Важное решение. Интервью с президентом ООО «Евразийское водное партнерство» Яшечкиным С. // Вестник Водоканала. — 2007. — № 7(63).

<sup>4</sup> Инвестиционный проект утвержден решением Правительственной комиссии по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное значение. Протокол №4 от 22 марта 2007 г.

<sup>5</sup> Форум ЖКХ // Вестник Водоканала. — 2008 г. — № 1 (69).

<sup>6</sup> Там же.

Реализация мероприятий данной комплексной программы позволит качественно улучшить водоснабжение г. Ростова-на-Дону и юго-запада Ростовской области, обеспечить инфраструктурные условия для градостроительного развития Юга России, а также снизить остроту экологических проблем Азово-Черноморского бассейна. В частности, проект предполагает создание коммунальной инфраструктуры, которая откроет возможности для возведения 12,6 млн. кв. метров нового жилья, что равнозначно строительству нового города на 780 тысяч жителей.

Положительным образом сказывается использование механизмов государственно-частного партнерства и на финансово-экономических результатах работы ростовского водоканала. Рассматривая систему критериев оценки деятельности предприятия, можно сделать вывод, что финансово-экономическое положение улучшилось за период сотрудничества 2005-2006 гг. по сравнению с 2004 г. Так, в 2005 г. коэффициент ликвидности увеличился с 1,39 до 1,91, что вызвано значительным снижением кредиторской задолженности и ростом дебиторской задолженности (для достижения нормативного значения коэффициента  $> 2$  необходимо активное снижение кредиторской задолженности), уменьшился коэффициент банкротства до -2,4 (при нормативном значении  $< 0$ ), что позволяет говорить о стабилизации финансово-экономической ситуации в целом по предприятию. В 2005 г. предприятием освоено 183 млн. руб. на реконструкцию и модернизацию объектов водопроводно-канализационного хозяйства при плане 149 млн. руб. (увеличение составило 22,8 % или 34 млн. руб.), что позволило улучшить ситуацию с водоснабжением как в некоторых микрорайонах города, так и в отдельных многоквартирных домах, снизить непроизводственные потери воды на сетях на 1 % (или на 5,5 млн. м<sup>3</sup> в год)<sup>1</sup>.

В 2006 г. выручка от всех видов деятельности составила 1 391 017 тыс. руб., в том числе: от основной деятельности — 1 381 056 тыс. руб., от прочей — 9 960 тыс. руб. Итогом деятельности предприятия в 2006 г. стало получение прибыли в размере 71,2 млн. руб., финансовый результат составил 20,9 млн. руб.<sup>2</sup> Несмотря на то, что в 2006 г. выручка от основной деятельности составила 97 % от плана, а фактические расходы составили 101,8 % от запланированных (1 309,9 млн. руб.), что вызвано ростом аварийных ситуаций на сетях водопровода по сравнению с 2005 г., благодаря экономии по другим статьям затрат удалось снизить общую сумму перерасхода до 22,6 млн. руб.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Сухенко А. Результаты деятельности предприятия за 2005 год // Вестник Водоканала. — 2006. — № 9(53).

<sup>2</sup> Силютин В. О финансово-экономических результатах работы объединения в 2006 году // Вестник Водоканала. — 2007. — № 7(63).

<sup>3</sup> Там же.

На предприятии осуществляется целенаправленная работа в направлении снижения издержек. Если условно разбить структуру затрат на 5 основных групп и сравнить с международными стандартами, то можно сделать следующие выводы: доля зарплаты в структуре расходов намного ниже, чем аналогичный показатель для Западной Европы (16,9 % и 27 % соответственно), что при наличии избыточной численности персонала по отношению к международным нормам<sup>1</sup> позволяет сделать вывод о низких зарплатах и о высокой трудоукомплектованности используемого на предприятии оборудования; доля затрат на электроэнергию в Ростовском Водоканале практически соответствует европейскому уровню; расходы на ремонт и техническое обслуживание основных средств более чем в два раза меньше, чем европейские стандарты; все остальные расходы более чем в 7 раз превышают международные нормы (33,7 % против 4,8 %)<sup>2</sup>.

Таким образом, на предприятии еще есть существенные резервы для оптимизации издержек. Отдельно следует подчеркнуть выполнение предприятием следующих обязательств, финансирование которых осуществляется за счет прибыли: софинансирование займа Международного Банка Реконструкции и Развития — 42,9 млн. руб., модернизация и реконструкция арендованных основных производственных фондов — 75,4 млн. руб., модернизация и реконструкция собственных основных производственных фондов — 21,7 млн. руб. Положительным фактором в 2006 г. следует считать снижение дебиторской задолженности на 11 767 тыс. руб. или на 4 % по сравнению с началом года<sup>3</sup>.

В 2006 г. осуществлено сокращение численности персонала на 350 человек, однако интересным фактом является то, что данное сокращение в основном проведено в рамках реорганизации структуры предприятия и выделения из нее отдельных частных предприятий в сфере ВКХ, т.е. с сохранением рабочих мест. В частности, сокращены: ОКС и группа технадзора (27 человек) и РСУ (57 человек) с учреждением ООО «Водоканалстройкомплект» и передачей последнему функций заказчика-застройщика; ВОХР (256 человек) — в связи с передачей функций ЧОПу; КНС «Северная» (10 человек) в связи с выводом ее из эксплуатации и вводом в эксплуатацию 68-го коллектора<sup>4</sup>. Это позволило также увеличить заработную плату, так в 2006 г. среднемесячная заработная плата составила 9 330 руб., что на 21 % больше по сравнению с 2005 г., когда она составляла 7729 рублей.

---

<sup>1</sup> Силютин В. О финансово-экономических результатах работы объединения в 2006 году // Вестник Водоканала. — 2007. — № 7(63).

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же.

Таким образом, на основании вышеприведенного анализа можно сделать вывод, что выстраивание новой системы управления сферой водоснабжения и водоотведения в Ростовской области и г. Ростове-на-Дону, основанной на государственно-частном партнерстве, позволило ростовскому водоканалу повысить качество оказываемых населению услуг и эффективность своей деятельности, что проявляется в стабилизации производственных показателей, сохранении производственного коллектива, проведении комплекса ремонтных работ на объектах водопроводно-канализационной инфраструктуры (в объеме 196 млн. руб. в 2006 г.), своевременном выполнении налоговых обязательств перед всеми уровнями бюджета, осуществлении платежей за энергоресурсы, выплат заработной платы работникам. Это говорит о высокой перспективности опыта государственно-частного партнерства для формирования целостной политики интеграции водопроводно-канализационного хозяйства в рыночную экономику, в связи с этим целесообразно активизировать переход отрасли к новой организации путем усовершенствования законодательной базы по развитию проектов государственно-частного партнерства в части регулирования инвестиционных соглашений в коммунальном хозяйстве.



*М.В. Ченцова,*

*аспирантка кафедры «Экономическая теория»*

## КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

С конца 90-х гг. XX в. широкое распространение в западной и отечественной науке получил термин «экономика знаний», или «экономика, основанная на знаниях» (в прямом переводе с английского — *knowledge-based economy*), введенный в научный оборот австро-американским ученым Фрицем Махлупом еще в 1962 г. Экономика знаний характеризуется превращением процесса создания и распространения новых знаний в основу создания экономических ценностей. С развитием глобализации, по мнению многих ученых, значение знаний как фактора экономического развития и повышения конкурентоспособности отдельных регионов и стран еще более возросло. Иными словами, если прежде, в период аграрной и индустриальной экономики, основными источниками экономической ценности как для государства, так и для личности являлись природные ресурсы: земля, запасы сырья и оборудование, то в информационную эпоху главной ценностью стали знания.

Несмотря на отсутствие в научном сообществе единства по вопросу определения сущности и основных характерных черт современного этапа экономики, очевидно, что, говоря об экономике XXI в., экономике знаний, мы подразумеваем экономику, основанную на инновациях, материализованных в виде новых, высокоэффективных, наукоемких технологий, товаров и услуг, причем инновациях, затрагивающих не только производственную сферу, но и образование, культуру, здравоохранение. Экономика знаний, в нашем представлении, не оперирует лишь знаниями и не замещает ими реальное производство. Она представляет собой качественно новую систему их использования и внедрения в практическую жизнь. Причем переход к этой системе только намечен, но является реальной альтернативой и узко индустриальной, и сырьевой экономике.

Для того чтобы определить сущность понятия «экономика знаний», выделим из всего многообразия существующих теоретических концепций те, которые, по

нашему мнению, внесли наибольший вклад в формирование теории экономики, основанной на знаниях, и применим к ним следующую классификацию<sup>1</sup>:

— информационно-технократические теории (информационное общество, глобальная сетевая экономика, информационная экономика);

— гуманистически-ноосферные теории (ноосферная экономика, экономика развития, основанная на знаниях, экономика знаний).

На наш взгляд, фундаментальными отличиями информационно-технократических и гуманистически-ноосферных теорий являются их разные приоритеты. В первом случае в качестве цели и средства формирования новой экономики выступает технологический, информационный фактор, а во втором — целью является всестороннее развитие человеческого фактора посредством и на базе ускоренного формирования информационных технологий. Различия технократических и гуманистических теорий лежат, по нашему мнению, в сущностной трактовке самих базовых понятий «знание» и «информация». По мнению ряда современных ученых (например, В.В. Прокина), это определяется разной степенью отчуждаемости информации от человека как генератора знаний, на основе которых эта информация формулируется и кодифицируется: если информация — это структурированная система данных, то знание неотделимо от его носителя со всеми индивидуальными свойствами и так называемыми «невяжными знаниями» (навыками, умениями, опытом).

По большому счету, однако, каждая из рассматриваемых теорий дает ответ на вопросы о взаимодействии знания и развития (фундаментальные экономические вопросы): для кого все делается, каким образом можно достичь поставленной цели и что можно отнести к основным факторам экономического, научно-технического и социального прогресса. Так, в теории глобальной сетевой экономики в основном изучаются новые методы ведения бизнеса в электронно-цифровой среде и изменения в экономической сфере, связанные с появлением современных технологий (например, деятельность компаний, занятых разработкой программного обеспечения, виртуальных услуг, высокотехнического оборудования, а также исследованиями в области космоса или генной инженерии). Что же касается вопросов, связанных с **ролью образования и науки, с новым качеством экономического роста** в долгосрочной перспективе, то они являются ядром нового общества в теории экономики знаний, а в других теориях, например, глобальной сетевой экономики, рассматриваются лишь вскользь.

---

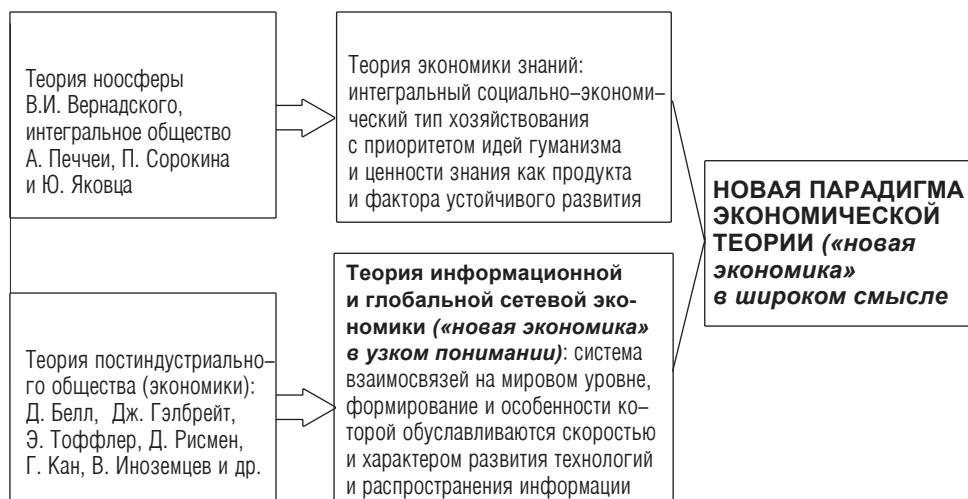
<sup>1</sup> Классификация составлена на основе идей, высказанных в работах Д. Нейсбита, Т.Е. Степановой: Нейсбит Д. Мегатренды / Пер. с англ. М.Б. Левина. М.: ООО «Издательство АСТ»; ЗАО НПП «Ермак», 2003. ; Степанова Т.Е. Закономерности экономики, основанной на знаниях. Самара: Изд-во Самар. гос. экон. акад., 2005.

Необходимо подчеркнуть, что рассматриваемые концепции не отрицают друг друга. С нашей точки зрения, теоретики приходят во многом к тождественным выводам относительно основных характеристик формирующейся экономической системы, основанной на знаниях (повышение роли знаний как фактора экономического развития и доли сферы услуг в ВВП, влияние новых технологий и информационных сетей на традиционные экономические отношения и появление особых форм взаимодействия субъектов в глобальном сетевом экономическом пространстве).

В общем виде соотношение рассмотренных выше теорий представлено на схеме.

Схема

Формирование экономической парадигмы постиндустриального общества



Таким образом, новая парадигма экономической теории, призванная исследовать закономерности формирования и развития экономики, основанной на знаниях, призвана **интегрировать** в себя концептуальные разработки всех теоретических направлений их исследования. Если теоретики постиндустриального общества, информационной и глобальной сетевой экономики разрабатывают проблемы формирования базиса системы «новой экономики», то теория экономики знаний делает упор на социальный, институциональный аспект ее формирования. Растущая взаимосвязь между рынками капитала и новыми технологиями, усиление социальной ориентации новых технологий, масштабный характер создания и использования знаний, технологий, продуктов, услуг



обуславливают повышение роли формирования национальных инновационных систем как институциональной основы инновационного развития стран и становления экономики знаний.

Исходя из этого **экономика знаний** выступает как:

*постиндустриальная экономика* — поскольку в ней имеет место увеличение доли сферы услуг, замещающих по своей значимости сферу производства;

*информационная экономика* — поскольку информация (знания, наука) начинает играть в ней решающую роль;

*инновационная экономика*, поскольку инновационной можно считать такую экономику, в которой знания позволяют генерировать непрерывный поток нововведений, отвечающий динамично меняющимся потребностям, а часто и формирующий эти потребности<sup>1</sup>;

*глобальная и сетевая экономика* — так как в экономике знаний взаимодействие между носителями знания опосредуется широкими сетевыми связями (появление сети Интернет как новой инфраструктуры экономики, значительно упрощающей дистанционные контакты).

Проанализировав с теоретических позиций сущность изучаемого явления, рассмотрим внутренние законы и тенденции экономики знаний как новой формы организации отношений в сфере производства, распределения, обмена и потребления благ с точки зрения рентажного и технологического подходов.

Образование новой технологической (а именно — тесно связанной с инфокоммуникационными и другими новыми технологиями) базы экономики, основанной на знаниях, позволяет за счет нового стоимостного механизма перераспределять часть вновь созданной стоимости и обеспечивать временную монополию, а следовательно, и локальное повышение нормы прибыли у отдельных частных производителей (инновационный эффект<sup>2</sup>).

Изменение характера влияния факторов на результат производства выражается в том, что в экономике знаний вместо закона убывающей предельной полезности действует закон возрастающей отдачи. Сетевой характер и особые свойства сырья в экономике знаний приводят к тому, что экономическое содержание приобретают закономерности из теории информационных систем, например, что «эффективность информационных сетей пропорциональна квад-

---

<sup>1</sup> См.: Элнович И.И. Инновационные технологические преобразования в постиндустриальную эру. <http://www.scientific.ru/dforum/altern/1121243798>.

<sup>2</sup> *Инновационный эффект* — экономия на внедрении новшества (например, совершенствовании технологии) в интегрированной структуре. Это могут быть переработка отходов в новый продукт, разработка и внедрение дополнительных источников энергии, построение нового логистического механизма взаимодействия предприятий внутри интегрированной структуры и др.

рату числа участников»<sup>1</sup>. На языке экономистов это означает, что увеличение количества участников рынка и используемых производственных ресурсов не снижает отдачу после перехода через экстремум, как это было в традиционной экономике, а, наоборот, повышает ее. Возможно, что закон повышающейся отдачи станет ключевым для инновационной экономики<sup>2</sup>. Вот как описывает эту ситуацию Дж. Тис: «Согласно учебникам изначально предполагается убывающая предельная отдача переменного фактора, а всем участникам отрасли приписываются идентичные производственные функции (подразумевается, что одни и те же технологии используются всеми конкурентами) с растущими предельными издержками... Однако... в XX веке в экономиках развитых стран произошел переход от экономики, основанной преимущественно на переработке сырья и обрабатывающей промышленности, к экономике, основанной на обработке информации и создании, применении и передаче новых знаний. Вследствие этого виды деятельности, характеризующиеся убывающей отдачей, были заменены видами деятельности, отличающимися возрастающей отдачей. Феномен возрастающей отдачи имеет первостепенное значение в отраслях, основанных на знаниях. За счет возрастающей отдачи тот, кто выбился вперед, остается впереди. Механизмы положительной обратной связи делают победителей сильнее и бросают вызов проигравшим»<sup>3</sup>. Дж. Тис называет в качестве основных следующие причины переключения характера отдачи с убывающей на возрастающую: 1) переход к сетевой структуре производственных цепочек и использование сетевых стандартов совместимости в качестве интеллектуального актива; 2) высокий уровень инвестиций потребителя, необходимых для первоначального приобретения интеллектуального продукта, и связанные с этим трудности переключения потребителя на другого поставщика; 3) влияние кривой опыта как причины снижения издержек при накоплении знаний, вкладываемых в продукт<sup>4</sup>.

По мнению В.Л. Макарова и Г.Б. Клейнера, во всех упомянутых случаях речь идет о некоей «когнитивной ренте», которую приобретает фирма, осуществ-

---

<sup>1</sup> Эта закономерность носит название сетевого эффекта, выраженного известным законом Меткалфа: «Совокупная ценность сети растет прямо пропорционально квадрату количества пользователей» (см., например, «Закон Меткалфа», <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/89365.html>).

<sup>2</sup> См.; Контуры инновационного развития мировой экономики: Прогноз на 2000-2015 гг. / Под ред. А.А. Дынкина. М., 2000. <http://f6b.csr.ru/news/data/dynkin.doc>.

<sup>3</sup> Тис Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1.

<sup>4</sup> Там же. Сходные факторы для макроэкономического уровня отмечает У. Истерли: Easterly W. The Illusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in Topics. Cambridge: MIT Press, 2002.

вляющая успешные вложения в знания. Поскольку сами по себе знания — это концентрированная и обобщенная форма информации, их широкое использование в производстве также приводит в действие механизмы концентрации и усиления производственных возможностей, что и формирует положительную обратную связь. «Эффект знаний», как это было известно еще во времена Архимеда, подобен эффекту рычага, а знания можно отнести к «рентным» факторам производства, т.е. факторам, адекватное использование которых дает при малых усилиях значительные результаты... Речь здесь идет именно о возрастании отдачи от вложений в знание и приобретение знаний»<sup>1</sup>.

Вместе с тем следует иметь в виду краткосрочность большинства периодов возрастания предельной отдачи когнитивного фактора (знаний) для каждого конкретного предприятия, обусловленную неизбежностью распространения этих знаний на рынке. Почти любые корпоративные знания в тот или иной период становятся общественным достоянием, поэтому их рентные эффекты недолговечны и период возрастания их отдачи сменяется периодом ее убывания.

Экспоненциальный характер роста, характерный для наукоемких рынков и являющийся еще одним важным законом современной экономики, иллюстрируется так называемым «законом Энгельса», согласно которому прирост знаний пропорционален объему уже накопленных сведений:

$$dV(t)/dt = k \cdot V(t), \quad (1)$$

где:  $V$  — объем накопленных знаний;  $k$  — коэффициент пропорциональности;  $t$  — время.

Дифференциальное уравнение (1) имеет решение в форме экспоненты:

$$V(t) = e^{kt}. \quad (2)^2$$

Из этой формулы следует, что экспоненциальный рост знаний, если временной отрезок велик, грозит их «перепроизводством».

Следовательно, и бурный рост наукоемких рынков через определенное время неизбежно сменится кризисом их перепроизводства. Специфика посткризисного восстановления наукоемкого рынка непосредственно зависит от того, возникнет ли к этому моменту другой новый рынок (с качественно новым типом потребления), на котором в массовом порядке продается продукция, производимая предприятиями, использующими технологии, формирующие но-

<sup>1</sup> Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер; Отд. обществ. наук РАН, Цент. экон.-мат. ин-т. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. С.45.

<sup>2</sup> Кулинкович А. Е. Биоконституционная социология познания. Современная борьба двух экспонент роста: компьютерной мощи и знаний человечества. [http://www.ka2.ru/nauka/kulinkovich\\_6.html](http://www.ka2.ru/nauka/kulinkovich_6.html)

вый передел. Если такой рынок не возник (или находится в состоянии становления), то рентный механизм, обеспечивающий процесс нового экономического роста высокотехнологичного, наукоемкого рынка, восстанавливается и его развитие снова будет носить опережающий характер. В том случае, если новый рынок, на котором продается продукция еще более высокого передела, уже сформировался, то на него с других рынков (более низких по технологическому уровню) начинает «перераспределяться стоимость», и рост «старого» рынка при прочих равных условиях будет более медленным. Темпы роста нового рынка зависят от «длины» и масштаба промежуточных технологических звеньев, используемых при производстве новой продукции, а также от темпов роста платежеспособного спроса со стороны потребителей новаций.

Каким же образом можно проинтерпретировать эти результаты с точки зрения рентной концепции? Согласно теории рент<sup>1</sup> деятельность хозяйствующих субъектов (воспроизводство их собственной позиции) по организации производства для рынков наукоемкой продукции в отношении фирм, работающих на других рынках, называется дифференциальной технологической рентой I; использование инновационного бизнес-цикла (передовой технологии и передовой организации труда) для получения локальной монополярной прибыли по сравнению с конкурентами — технологической рентой II. По аналогии — позиционирование фирмы на рынках, где необходим высококвалифицированный персонал, применяющий в своей деятельности передовые технологии, является использованием интеллектуальной ренты I. Можно констатировать, что при использовании термина «новая экономика» исследователи косвенно больше описывают эффекты, связанные с технологической и интеллектуальной рентой I; при применении термина «экономика, основанная на знаниях» — эффекты, связанные с интеллектуальными рентами I и II, а при использовании термина «инновационная экономика» — эффекты, связанные с технологической и интеллектуальной рентой II. Тогда преимущественное использование системы постоянной переподготовки высококвалифицированного персонала в рамках организации инновационного цикла является интеллектуальной рентой II (когнитивной рентой). Именно это явление, в основе которого заложено использование когнитивной ренты, и следует, на наш взгляд, считать экономикой, основанной на знаниях, с точки зрения рентной теории экономики.

Следовательно, критерий сопоставления рассмотренных нами концепций (новая экономика, экономика знаний, глобальная сетевая, инновационная экономика) коренится и в подходе ученых к изменениям в технологической базе

---

<sup>1</sup> См., например, работу Ю.В. Яковца «Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении». М.: Академкнига, 2003.

экономической системы. Обобщая сказанное выше, подчеркнем, что постиндустриальный тип экономики, называемый нами в широком смысле экономикой знаний, выступает в данном случае системой, в которой действуют новые законы: закон повышающейся отдачи; экспоненциальный характер роста, усиливаемый сетевой структурой взаимодействий субъектов; рентные эффекты, обусловленные накоплением интеллектуального и технологического потенциалов. Ее институциональной основой, в свою очередь, выступает национальная инновационная система, в которой передача знаний опосредуется при помощи институтов (государство, технопарки, высшие учебные заведения, предприятия и т.п.), а долгосрочное устойчивое развитие (новое качество экономического роста) оказывается возможным благодаря инновационной направленности действий субъектов. Такой тип экономики, формирующийся в настоящее время, и необходимо, с нашей точки зрения, рассматривать в современной науке в качестве объекта исследования на макро-, микро- и мезоэкономическом уровне.



*М.В. Городов,  
аспирант кафедры  
«Оценка и управление собственностью»*

### СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ДИСКОНТИРОВАННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРИ ОПРЕДЕЛЕНИИ СТОИМОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Учитывая современное состояние электроэнергетической отрасли в России, метод дисконтированных денежных потоков (ДДП) является основным при определении стоимости электроэнергетических компаний. Его главное достоинство заключается в том, что он позволяет учесть несистематические изменения потока доходов, которые нельзя описать какой-либо математической моделью. Кроме того, метод ДДП считается наиболее приемлемым с точки зрения инвестиционных мотивов. Это только усиливает его значимость, так как одной из основных целей проведения реформы электроэнергетики является привлечение в отрасль внешних инвестиций.

Однако при применении методов доходного подхода возникают определенные трудности, обусловленные ситуацией, сложившейся в электроэнергетической отрасли. Так, например, приходится оперировать огромным объемом информации, при этом часто возникают проблемы с ее получением. Есть также сложности в проведении финансово-экономического анализа при оценке стоимости электроэнергетических предприятий, связанные с тем, что в процессе реформирования отрасли из вертикально интегрированных компаний выделились отдельные бизнесы: генерирующие, сетевые и сбытовые компании. Таким образом, проведение анализа исторических балансов не отражает финансово-экономического состояния выделившихся бизнесов. В данном случае необходимо уделять основное внимание разделительным балансам по каждому отдельному предприятию.

Кроме того, специфика состоит еще и в том, что до проведения структурных преобразований тариф на электроэнергию формировался на базе общих затрат филиалов, без выделения отдельных составляющих по видам бизнеса. В связи с этим необходимо проведение дополнительного анализа и расчета затрат, балансовой прибыли и валовой выручки, приходящихся только на оцениваемое предприятие.

Таким образом, отсутствие достоверных исторических показателей по доходам и расходам компаний затрудняет объективное прогнозирование будущих денежных потоков.

Еще одна трудность заключается в том, что в модели приходится учитывать период до и после полной либерализации рынка. При этом алгоритм формирования доходов и расходов в течение данных периодов имеет свои характерные отличия. Ситуацию усугубляет тот факт, что реалистичные прогнозы развития отрасли после полной либерализации рынка электроэнергии отсутствуют.

Другой специфической особенностью предприятий электроэнергетической отрасли является длительный срок отдачи на вложенный капитал, что требует составления долгосрочных прогнозов развития для анализа и учета возможных инвестиционных рисков, а также их влияния на денежные потоки предприятий.

В мировой практике оценки электроэнергетических компаний, в условиях развитых финансовых рынков, общепринятым является составление прогнозов на период 10-15 лет в зависимости от особенностей объекта оценки (типа и мощности). Учитывая российскую специфику, период прогнозирования должен составлять не менее 20-25 лет.

Следовательно, при оценке возникает необходимость уделять особое внимание построению прогнозов и анализу факторов, влияющих на стоимость электроэнергетических предприятий, в частности, особенностям прогнозирования элементов денежного потока на данных предприятиях.

### **Прогнозирование выручки и операционных затрат**

Особенность данного этапа состоит в том, что ожидаемый спрос на услуги оцениваемого предприятия необходимо учитывать не только в соответствии с прогнозами спроса и предложения на тепло и электроэнергию, но также мощностью в энергозоне и в соответствии с прогнозом спроса конкретных потребителей тепла и электроэнергии, в случае поставок напрямую по двусторонним договорам.

Кроме того, до завершения полной либерализации рынка электроэнергии необходимо учитывать прогноз цен, основанный на принципе регулируемых тарифов на оказываемые услуги и рассчитанный путем деления необходимой валовой выручки (НВВ) на объем услуг, а также прогноз уровня оптовых и розничных цен. Начиная с момента полной либерализации рынка электроэнергии расчет выручки должен основываться на прогнозируемых оптовых рыночных ценах на электроэнергию. При этом необходимо также учитывать наличие двусторонних договоров, объемы поставок электроэнергии в рамках исполнения функций гарантирующих поставщиков и другие факторы.

На этапе построения денежных потоков, при прогнозировании объемов производства для конкретного объекта оценки, необходимо учитывать результаты анализа исторических данных и существующих тенденций. В особенности это касается учета ограничений по выработке и передаче электроэнергии, которые зависят от уровня обеспеченности водными ресурсами для ГЭС и от наличия внутрizonных и межzоновых сетевых ограничений, определяемых пропускной способностью линий электропередач (ЛЭП).

Аналогично построению прогноза выручки прогноз операционных расходов должен отражать только те расходы, которые непосредственно относятся к операционной деятельности и не включают в себя единовременные затраты, к которым могут относиться расходы, связанные с чрезвычайными событиями, изменением в правилах ведения бухгалтерского учета, и другие подобные затраты.

Общими статьями расходов для всех предприятий электроэнергетической отрасли являются:

- расходы по оплате труда персонала предприятия (включая ЕСН и негосударственное пенсионное обеспечение);
- расходы на сырье и материалы;
- расходы на ремонт и обслуживание;
- арендная плата;
- амортизация основных средств;
- расходы на рекламу (для генерирующих и сбытовых компаний. Данная статья не является важной статьей затрат для сетевых компаний, так как они не относятся к конкурентным видам бизнеса);
- прочие эксплуатационные расходы (затраты на подготовку и переподготовку кадров, прочие налоги, относимые на себестоимость, представительские расходы, затраты на обследования оборудования перед ремонтом и др.).

Для генерирующих компаний необходимо также принимать во внимание:

- расходы на топливо;
- плату за предельно допустимые выбросы.

При оценке энергосбытовых компаний (ЭСК) к основным прогнозируемым статьям расходов необходимо добавить:

- расходы, возмещаемые кассам за сбор платежей (затраты по данной статье возникают согласно договорам, заключенным с банками региона за услуги по принятию оплаты за электроэнергию);
- расходы на удержание позиций на ОРЭМ<sup>1</sup> (предполагается, что переход к высококонкурентному рынку повлечет за собой увеличение как расходов

---

<sup>1</sup> ОРЭМ — оптовый рынок электроэнергии и мощности.



компаний на удержание позиций на розничном рынке региона, так и расходов на удержание позиций на оптовом рынке электроэнергетики и мощности).

### **Прогноз амортизационных отчислений**

Специфика построения прогноза амортизационных отчислений заключается в том, что расчет амортизации следует производить только для профильных активов, необходимых для ведения основной деятельности предприятий электроэнергетической отрасли. Амортизационные отчисления по непрофильным активам в расчет приниматься не должны, так как данные активы оцениваются в рамках затратного подхода и используются для корректировки стоимости рассчитанного инвестированного капитала предприятия.

Кроме того, определение величины амортизационных отчислений на период прогнозирования необходимо производить отдельно для существующих основных средств и планируемых капитальных вложений. Сам расчет амортизации по основным средствам должен строиться в соответствии со способом начисления амортизации и с нормами амортизационных отчислений, фактически сложившимися на оцениваемом предприятии. Для более точного определения общей величины амортизационных отчислений расчет производится отдельно по каждой группе основных средств. При этом разбивка основных средств по группам должна основываться на схожести функциональных характеристик и сопоставимости сроков их экономической жизни.

### **Прогноз капитальных вложений**

Проведенное исследование показало, что капитальные затраты генерирующих компаний значительно превосходят затраты сетевых и сбытовых компаний. Капитальные вложения сетевых компаний в основном направлены на поддержание в рабочем состоянии сетевых активов, а капитальные вложения ЭСК незначительны по величине и направлены главным образом на приобретение вычислительной техники и оргтехники.

Для построения прогноза капитальных вложений необходимо запросить у руководства оцениваемого предприятия планы по модернизации и капитальным вложениям, подготовленные с учетом технического состояния зданий, оборудования и прочих основных средств. В случае если план капитальных вложений подготовлен в текущих ценах, необходимо провести его корректировку с учетом прогнозных темпов инфляции.

### **Прогноз изменения собственного оборотного капитала**

Для определения величины собственного оборотного капитала (СОК) и внесения корректировок необходимо использовать нормализованные пока-

затели, полученные в результате анализа оборотных активов и краткосрочных пассивов на дату проведения оценки. Также следует сравнить долю СОК в выручке по оцениваемому предприятию со среднеотраслевыми данными по предприятиям электроэнергетической отрасли.

Определенную сложность представляет собой прогнозирование величины собственного оборотного капитала для генерирующих компаний. Проведенный анализ показал, что для более корректного расчета оборачиваемость запасов станции должна рассчитываться отдельно для топливных и прочих запасов.

Кроме того, необходимо принимать во внимание снижение уровня неплатежей по мере либерализации рынка и увеличение эффективности кредитной политики электроэнергетических компаний.

### Расчет ставки дисконтирования

Значительное влияние на стоимость компаний оказывает величина ставки дисконтирования. Следовательно, необходимо корректно учитывать все риски, присущие электроэнергетическим компаниям. Для определения текущей стоимости бездолгового денежного потока рекомендуется использовать средневзвешенную стоимость капитала (WACC). При этом учитываются все риски, связанные с финансированием деятельности предприятия, как из собственных источников, так и за счет заемных средств. Стоимость финансирования деятельности предприятия за счет собственного капитала (стоимость собственного капитала) отражает все риски, присущие инвестициям в виде акционерного капитала, в то время как стоимость финансирования за счет заемных средств выражается в процентной ставке, по которой предприятию предоставляют кредиты.

Средневзвешенная стоимость капитала рассчитывается по формуле:

$$WACC = (1 - t) \cdot Dd \cdot Wd + De \cdot We,$$

где: WACC — средневзвешенная стоимость капитала;

t — эффективная ставка налога на прибыль;

Dd — стоимость привлечения заемных средств (проценты по займам);

De — стоимость собственного капитала;

We — доля собственных средств;

Wd — доля заемных средств.

Для определения стоимости собственного капитала рекомендуется использовать модифицированную модель оценки капитальных активов (САРМ):

$$Re = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f) + S1 + S2 + S3,$$

где: Re — ожидаемая инвестором ставка дохода (на собственный капитал);

$R_f$  – безрисковая ставка (США);

$\beta$  – коэффициент бета;

$(R_m - R_f)$  – рыночная премия за риск акционерного капитала (США);

S1 – премия за страновой риск (Россия в сравнении с США);

S2 – премия за малую капитализацию;

S3 – премия за специфический риск оцениваемой компании<sup>1</sup>.

Премия за специфический риск оцениваемой компании отражает дополнительные риски, связанные с инвестированием в оцениваемую компанию, которые не были учтены в коэффициенте  $\beta$ , и премии за страновой риск<sup>2</sup>.

Основными факторами, влияющими на величину специфических рисков электроэнергетических предприятий, являются следующие:

- зависимость от ключевых сотрудников;
- качество корпоративного управления;
- зависимость от ключевых потребителей электроэнергии и тепла;
- зависимость от ключевых поставщиков сырья, материалов и услуг;
- падение спроса на электроэнергию в результате внедрения энергосберегающих технологий;
- риск замедления реформы электроэнергетики и либерализации рынка газа;
- конкурентная среда;
- возможность потери статуса гарантирующего поставщика (для ЭСК);
- прочие факторы.

Таким образом, принимая во внимание текущее состояние отрасли электроэнергетики, можно сделать вывод, что основополагающая роль в формировании стоимости энергетических компаний принадлежит доходному подходу. Однако совместное применение доходного подхода со сравнительным и затратным подходами позволит получить более обоснованный и объективный результат рыночной стоимости предприятия. Так, полученные по сравнительному подходу результаты позволяют как минимум определить приблизительный диапазон стоимости для оцениваемой компании, проанализировать ее финансово-производственные показатели на предмет сопоставления со среднеотраслевыми

<sup>1</sup> Шеннон П.Пратт. Стоимость капитала. Расчет и применение. Изд. 2. Квинто-Консалтинг, 2006. С. 139.

<sup>2</sup> Shannon Pratt «Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies». 4 ed. P.159.

и скорректировать при необходимости модель, построенную в рамках доходного подхода. А методы затратного подхода дают возможность определить стоимость активов электроэнергетических предприятий и привести их учет в норму, по крайней мере, по российским стандартам. Кроме того, результаты оценки активов крайне важны для потенциальных инвесторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» от 14 апреля 1995 г. №41-ФЗ (в последней редакции).
2. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Белобров В., Макаров А. Проблемы оценки стоимости российских энергокомпаний в период реформирования отрасли // Энергорынок. 2005. №6.
4. Shannon Pratt «Valuing a Business. The Analysis and Appraisal of Closely Held Companies». 4 ed.
5. Deloitte & Touche. Методология и руководство по проведению оценки бизнеса и/или активов ОАО РАО «ЕЭС России» и ДЗО ОАО РАО «ЕЭС России». 2005.



*Ч.Ч. Козлова*

*Соискатель Московского гуманитарного  
экономического института (МГЭИ)*

## О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО ДОГОВОРА

**Г**ражданско-правовой договор издавна служил в различных государствах средством регулирования разнообразных общественных отношений.

Расширив со временем субъектные и пространственные границы своего влияния, гражданско-правовой договор и сегодня является приоритетным правовым инструментом в социально-экономической сфере.

Известно, что в современном национальном праве договор является одним из оснований возникновения отраслевых правоотношений. В данной связи отметим, что особенностью гражданско-правового договора является то, что он вышел за рамки отрасли «Гражданское право».

Правовая природа договоров, нашедших закрепление и развитие в отраслевом законодательстве, вызывает неоднозначное толкование теоретиков.

Возрастающая роль договора в регулировании общественных отношений, широкая практика применения договорных форм, использование различных видов договоров, в том числе

заимствованных из зарубежного права, появление новых договорных видов стало характерным явлением современности. Однако это не исключает существования проблем, связанных с пониманием сущности, ценности договора, особенностей его применения. Среди наиболее дискуссионных вопросов интерес представляют следующие проблемные вопросы, связанные с:

- существованием в современных экономических условиях преемственности в механизме договорных связей;
- содержанием договора;
- местом современного договора в системе российского права;
- причиной неоднозначного толкования правовой природы отраслевых договоров.

Рассмотрим последовательно сущность каждой из названных проблем.

Проблема существования в современных экономических условиях преемственности в механизме договорных связей возникла при исследовании договорной практики, в ходе которой было выявлено, что в условиях рыноч-

ной экономики складывается иной, по сравнению с советским периодом, механизм договорных связей. Под механизмом договорных связей понимается их системная организация, обеспечивающая регулирование общественных отношений применительно к предмету договора.

Успех предпринимательской деятельности находится в зависимости от многих составляющих, в том числе от сложившейся системы экономических связей. Система экономических связей — это совокупность отношений, складывающихся в предпринимательской сфере. К ним относятся товарно-денежные отношения, отношения по производству и распределению продукции и товаров, расчетные правоотношения, отношения в области жилищно-коммунального, бытового, социально-культурного обслуживания и т.д.<sup>1</sup>

Экономические связи между хозяйствующими субъектами опосредованы договором. Однако исторические примеры свидетельствуют о применении других форм в налаживании экономических связей между предприятиями.

Так, в период проведения политики военного коммунизма договорные отношения в сфере экономике практически прекратились.

Гойхбарг А.Г. писал, «что когда в 1920 году на съезде деятелей юстиции пытались перечислить договоры, применяемые на практике, называли только договор найма пастуха в деревне»<sup>2</sup>. Таким образом, процесс эволюции договора был искусственно приостановлен экономической политикой советского государства.

В тех условиях государство оставило в силе те обязательства, вытекающие из договоров, которые были связаны с обеспечением фронта: «Подтверждается, что все обязательства, возложенные договором на контрагентов по поставкам и заготовкам продовольствия для армии, остаются в силе. Виновные в неисполнении этих договоров подлежат суду революционного трибунала»<sup>3</sup>.

Анализ нормативно-правовых актов за 1917-1920 гг. свидетельствует о применении государством жестких методов управления экономикой, оказавших деструктивное влияние на ранее сложившиеся экономические связи между субъектами коммерческой деятельности и приведших к разрушению договорного механизма регулирования общественных отношений, а также к аннулированию договора, как инструмента налаживания хозяйственных связей.

<sup>1</sup> См.: Халфину Р.О. Хозяйственные договоры в условиях экономической реформы. М., 1972. С.7.

<sup>2</sup> Гойхбарг А. Г. Хозяйственное право РСФСР. Т.1. С.1.

<sup>3</sup> Декрет СНК РСФСР от от 12.12.1917 «Об оставлении в силе обязательств, возложенных договором на контрагентов по поставкам и заготовкам продовольствия для армии». СУ РСФСР, 1917. N 8. Ст. 119.

Одновременно стали создаваться новые экономические связи на основе директивного метода управления промышленностью.

По мнению Халфиной Р.О.: «в период иностранной военной интервенции и гражданской войны... метод централизованного административного управления всеми ресурсами страны был единственно возможным и правильным»<sup>1</sup>.

Но вертикальная модель управления экономикой и социальной сферой, основанная на директивном методе воздействия на общественные отношения, не способствовала улучшению социально-экономической обстановки в целом. В начале 20-х г. осуществляется переход от политики военного коммунизма к новой экономической политике, возрождению товарно-денежных отношений, многоукладной экономике, разнообразным формам собственности, различным видам предпринимательской деятельности и к договорам.

В гражданский оборот возвратились деньги, валюта, ценные бумаги. Было принято Постановление СНК

СССР о чеканке медной и серебряной монеты<sup>2</sup>.

Допускалось свободное совершение сделок с фондовыми ценностями, как на биржах, так и вне их, а также свободное совершение сделок с валютными ценностями (золотом и серебром в слитках, иностранной валютой и выписанными в иностранной валюте чеками, векселями и другими платежными документами)<sup>3</sup>.

Важное экономическое значение имел закон (декрет) о замене продразверстки продналогом<sup>4</sup>, которым разрешалось все запасы продовольствия, сырья и фуража, остающиеся у землевладельцев после выполнения ими налога, оставлять у себя в полном распоряжении.

Налаживанию экономических связей способствовало законодательство, регулирующее договорные отношения, в частности принятый в 1922 г. ГК РСФСР<sup>5</sup>, в котором содержались положения, касающиеся договоров, а также отдельные виды обязательств, вытекающих из договоров. В ГК РСФСР 1922 г. были регламентированы следующие виды договоров:

<sup>1</sup> Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. МАН СССР, 1954. С.14.

<sup>2</sup> Постановление СНК СССР от 20.05.1925 г. «О чеканке и выпуске в обращение полупесячной монеты». СЗ СССР, 1925. № 34. Ст. 238.

<sup>3</sup> Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 17.07.1925 г. «О торговле фондовыми и валютными ценностями». СЗ СССР, 1925. № 45. Ст. 330.

<sup>4</sup> Декрет ВЦИК от 21.03.1921 г. «О замене продовольственной и сырьевой разверстки натуральным налогом». СУ РСФСР, 1921. N 26. Ст. 147.

<sup>5</sup> Постановление ВЦИК от 11.11.1922 г. «О Введении в действие Гражданского Кодекса РСФСР вместе с ГК РСФСР». СУ РСФСР, 1922. N 71. Ст. 904.

договор имущественного найма, договор купли-продажи, договор мены, договор займа, договор подряда, поручительство, договор поручения, договор доверенности. Также регламентировались договоры об образовании товариществ (простого товарищества, полного товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью, паевого товарищества).

За пределами Гражданского Кодекса РСФСР 1922 г. тогда остались многие договоры, заключаемые на практике, в частности договор хранения (поклажи), вексельный договор, запродажа, в связи с чем были приняты отдельные нормативные правовые акты, определяющие существующие виды договоров. Например: договора об оказании услуг коммивояжерами<sup>1</sup>, о государственном подряде и поставке<sup>2</sup>, личного страхования<sup>3</sup>, о переуступке авторского права<sup>4</sup>, с торговыми агентами<sup>5</sup>, в сфере энергетики, в частности поставки электроэнергии<sup>6</sup>.

В этот период на практике появляются новые виды гражданско-пра-

вовых договоров — смешанные, например договор экспедиции.

«По договору экспедиции одна сторона (экспедитор), обязуется по заданию и за счет другой стороны (клиента) отправлять грузы по железной дороге, водному или иным путям сообщения, либо получать прибывающие в адрес клиента грузы»<sup>7</sup>.

Таким образом, как мы видим, в период нэпа между субъектами экономической деятельности, благодаря договору, стали налаживаться прямые хозяйственные связи.

Однако процесс налаживания хозяйственных связей на основе заключения прямых договоров был приостановлен, в связи с переходом к плановой экономике. Хозяйственные договоры были непосредственно связаны с планом и актами планирования.

Нужен ли был договор в условиях директивного управления экономикой? — этим вопросом тогда задавались многие специалисты и практики. Как пишет Р.О. Халфина

<sup>1</sup> Положение о коммивояжерах государственных торговых промышленных предприятий УТВ. СНК РСФСР 02.01.1923 г. СУ РСФСР, 1923. N 1. Ст. 19.

<sup>2</sup> Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 27.07.1923 г. Положение о государственных подрядах и поставках. СЗ СССР. 1923. N 88. Ст. 851.

<sup>3</sup> Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 16.01.1925 г. «О выгодоприобретателях по договорам личного страхования и их правам СЗ СССР», 1925. N 4. Ст. 43.

<sup>4</sup> Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 30.01.1925 г. «Об основах авторского права». СЗ СССР, 1925. N 7. Ст. 67.

<sup>5</sup> Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 29.10.1925 г. «О торговых агентах». СЗ СССР, 1925. N 76. Ст. 569.

<sup>6</sup> Декрет ВЦИК, СНК РСФСР от 04.01.1923 г. «Положение о товариществах по электроснабжению с ограниченной ответственностью». СУ РСФСР, 1923. N 2. Ст. 29.

<sup>7</sup> Советское гражданское право. Т. II / Под ред. С.Н. Братуся. М.: Юрлит, 1951. С. 207.

<sup>8</sup> Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. М.: АН СССР. 195. С. 95.



на, среди отдельных юристов высказывались скептические суждения по поводу планового договора, наличие плана, по их мнению, исключало необходимость заключения договора<sup>8</sup>.

Тем не менее доктрина планового договора в то время победила, она получила развитие в трудах В.П. Грибанова, О.С. Иоффе, С.Н. Братуся, Л.А. Лунца, Р.О. Халфиной.

Хозяйственные договоры были направлены на реализацию планов и актов планирования. В условиях рыночной экономики план, как директивный акт, утратил свою актуальность. Тем не менее планирование является неотъемлемой частью менеджмента на предприятии, поэтому допустимо утверждать о преемственности идеи планового договора в современных условиях на микроэкономическом уровне. Планы (бюджеты) предприятий, в частности, могут служить основой для определения объема денежных обязательств собственника, отражаемых в договоре.

Кроме плановых договоров, в советский период, начиная с 30-х г. и примерно до середины 60-х г. прошлого столетия, предусматривалось заключение генеральных, локальных и прямых договоров. Система заключения генеральных договоров периодически менялась. Так, Р.О. Халфина писала: «В советской литературе последних лет освещался вопрос о

значении генеральных договоров, о существенном отличии системы генеральных и локальных договоров, действующих в настоящее время, от системы генеральных и локальных договоров, имевших широкое применение в начале и середине 30-х годов»<sup>1</sup>.

Генеральные договоры заключались между хозрасчетными подразделениями центральных ведомств, представляющих интересы предприятий поставщиков и потребителей (покупателей). В них определялись в общем виде основные условия договора.

«В генеральных договорах устанавливаются: а) количество и групповой ассортимент подлежащей поставки продукции и распределение ее между поставщиками и потребителями (на весь год...); б) порядок и сроки предоставления спецификаций и выдачи разрядок; в) структура договорных связей с точным указанием, какие предприятия и хозяйственные организации заключают между собой локальные договоры; г) имущественная ответственность сторон за невыполнение обязательств, принятых по генеральному договору (непредоставление спецификаций, невыдача нарядов и т.п.), и за несвоевременное заключение локальных договоров»<sup>2</sup>.

Генеральный договор, заключенный между структурными, обязательно хозрасчетными подразделениями центральных органов управления, но-

<sup>1</sup> Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. М.: АН СССР, 1954. С.95.

<sup>2</sup> Там же. С.94.

сил организационный характер, направленный на регулирование договорных связей между поставщиками и потребителями.

Генеральный договор «создает не обязательство поставки продукции, а обязательство заключить договор. Это обязательство административно-правовое ...»<sup>1</sup>. За нарушение такого договора для сторон могли наступить публичные виды ответственности.

Генеральные договоры служили основанием для заключения между отраслевыми предприятиями локальных договоров. Локальные договоры в отличие от генеральных являлись гражданско-правовыми.

Локальные договоры могли быть прямыми, а могли заключаться через промежуточные организации.

В первом случае локальные договоры заключались между контрагентами, установленными генеральным договором. При такой схеме заключения прямых договоров обеспечивалось быстрое и эффективное движение продукции от поставщика к потребителю.

Во втором случае поставщики и потребители заключали договоры не между собой, а с промежуточной, вышестоящей организацией (трестом, сбытовой организацией), которая занималась регулированием распреде-

ления поставленной продукции между потребителями.

Подобная схема заключения локальных договоров (как отмечала Р.О. Халфина), была выгодна поставщикам, но «отрыв договорных связей от реального движения продукции в известной мере снижает эффективность договора как правовой формы, призванной воздействовать на экономику...»<sup>2</sup>.

Однако в связи с реорганизацией системы управления народным хозяйством практика заключения генеральных и локальных договоров в сфере отношений по поставке продукции была прекращена и «есть основание утверждать, что всякий хозяйственный договор по своему субъектному составу является прямым договором. Прямым в том смысле, что он не подчинен каким-то условиям и правилам, разработанным в договорном порядке вышестоящим по отношению к его исполнителям органами»<sup>3</sup>.

К 1970 г. сложилась иная система договорных связей. Были созданы территориально-отраслевые органы управления народным хозяйством (министерства), межотраслевые органы управления (например, Госснаб СССР) и центральные органы управления. В новых условиях управления экономикой распределение продукции

<sup>1</sup> Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. М.: АН СССР, 1954. С. 94.

<sup>2</sup> Там же. С. 97.

<sup>3</sup> Иоффе О.С. Договор в социалистическом хозяйстве. М.: Юрлит.1964. С.31.

осуществлялось не через систему генеральных договоров, а посредством нормативно-правовых актов.

Министерства были обязаны на основании данных, представляемых отраслевыми предприятиями, учитывать потребности отрасли в той или иной продукции и направлять обобщенные материалы в Госнаб СССР, который на основе указанных материалов, а также с учетом реальных материально-технических возможностей осуществлял распределение ресурсов между отраслевыми министерствами.

Министерства доводили полученную информацию до отраслевых предприятий, которые приступали к заключению договоров поставки. Договоры поставки имели специфическую конструкцию, определяемую плановыми актами и особыми условиями поставки.

В связи с переходом к рыночной экономике ранее сложившаяся система договорных связей распалась. Рыночная экономика предполагает наличие предприятий различных организационно-правовых форм. Коммерческие предприятия в ходе предпринимательской деятельности самостоятельно устанавливают договорные связи. Рыночные условия создали предпосылки для интеграции ряда предприятий, в результате чего появились холдинги, финансово-промышленные группы. Известно, что такие объединения предприятий имеют централизованный менеджмент. В этом случае головная компания

(учреждение), принимающая на себя функции централизованного управления, использует систему генеральных договоров (заключает генеральные договоры на поставку продукции с другой головной компанией). Генеральные договоры служат основой для заключения локальных договоров предприятиями, входящими в холдинг (группу).

Необходимо также отметить, что в советское время сохранилась практика заключения генеральных договоров в сфере капитального строительства, когда подрядные работы выполнялись силами субподрядчиков.

По всей видимости, и в настоящее время, где законодательством допускается заключение «субдоговоров», уместно применение понятия генерального договора. Также следует заметить, что в других отраслях права, например в трудовом, коллективные соглашения, по сути, также являются генеральными договорами, а коллективные договоры — локальными правовыми договорами, на основе которых заключаются индивидуальные трудовые договоры.

Обобщая изложенное, следует отметить, что в настоящее время в экономической практике имеет место преобладание генеральных договоров, являющихся инструментом координации договорных связей.

Идея планового договора должна получить дальнейшее развитие в законодательстве и правовой теории. При этом необходимо заметить,

что понятие «плановый» в договоре служит ориентиром, указывающим собственнику, что договор заключен в соответствии с планом предприятия. В действительности заключается поименованный гражданско-правовой договор (договор поставки).

Теперь кратко охарактеризуем вопрос, связанный с содержанием договора.

Анализ содержания заключаемых в настоящее время хозяйствующими субъектами различных гражданско-правовых договоров показывает, что зачастую объем этих договоров 25-30 и более листов (причем, имеется в виду сам договор, а не приложения к договору). Это происходит потому, что субъекты договорных отношений стремятся максимально застраховать себя от негативных последствий. Большой объем договора может снизить качество и полноту восприятия контрагентом содержащейся в договоре информации, что в дальнейшем, в ходе исполнения обязательств по договору, может породить конфликтные ситуации.

Встречаются и другие случаи, когда содержательная часть договора, напротив, информационно обеднена, что ведет к расширительному толкованию договора и к неправильному пониманию партнерами условий договора, а в конечном итоге — к порождению судебных исков.

Для разрешения указанных казусов, необходимо в первом случае на законодательном уровне запретить включение в договор положений, дублирующих положения закона, а во втором случае — развивать практику использования примерных (типовых) форм договоров.

Рассмотрим проблему, связанную с местом современного договора в системе российского права.

В последнее время в правовой литературе рассматривается вопрос о месте договора в системе права, а именно, может ли договор наряду с нормативно-правовыми актами являться источником права.

Помимо традиционного взгляда на договор как источник обязательственного права, в науке высказывается мнение, что «не только определенная разновидность правовых договоров, но и любые из них выступают источником права, тем более что социально-экономическая значимость каких-либо «ненормативных» договоров нередко может быть значительно выше, чем значимость отдельных юридических норм»<sup>1</sup>.

Как же обстоит с этим дело в теории и на практике ?

Исходя из нормативистской теории, лежащей в основе романо-германской правовой системы, право представляет собой законодательство, принимаемое органами государствен-

<sup>1</sup> Белкин А.А. Договор как источник современного права: Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Саранск, Красный Октябрь, 2000. С.33.

ной власти для регулирования общественных отношений. Как видим, в определении права уже содержится указание на его источник — нормативный правовой акт (законодательство). Договор или какие-то иные нормы данным определением не предусмотрены.

Однако, с другой стороны, в некоторых правовых системах договор рассматривается как источник права.

В международном праве договор также является источником права.

Наконец, в национальном публичном праве федеративные договоры признаются источниками права.

Рассуждая о месте договора в системе права, необходимо, на наш взгляд, руководствоваться существующей в национальной системе права правовой доктриной. Поскольку система российского права относится к романо-германской системе права, то гражданско-правовой договор должен рассматриваться в соответствии с ее положениями. При этом в теории права должна быть сделана оговорка, указывающая на исключительное положение конституционных (федеративных) договоров и международных договоров.

Последний рассматриваемый нами вопрос связан с *причиной неоднозначного толкования правовой природы отраслевых договоров*.

Одной из причин неоднозначного толкования правовой природы отраслевых договоров, под которой понимается «генетическая» принадлежность договора к определенной отрасли права, является отсутствие достаточной взаимосвязи (корреляции) между отраслями права.

Отраслевое законодательство советского периода, ориентируясь на положения гражданского права, не допускало применения, по сути, к гражданско-правовым отношениям, имевшим место в сфере его регулирования, норм гражданского права. В обоснование приведем следующие примеры.

В ст. 4 КЗоТ РСФСР закрепились: «Вопросы труда рабочих служащих, не предусмотренные Основами законодательства Союза ССР и союзных республик о труде, регулируются законодательством Союза ССР, настоящим Кодексом и другими актами трудового законодательства РСФСР»<sup>1</sup>.

В ст. 2 ЗК РСФСР было определено: «Земельные отношения в РСФСР регулируются Основами земельного законодательства Союза ССР и союзных республик и издаваемыми в соответствии с ними другими актами земельного законодательства Союза ССР, Земельным кодексом РСФСР и иными актами земельного законодательства РСФСР» и далее:

<sup>1</sup> КЗоТ РСФСР от 09.12.1971 г. Ведомости ВС РСФСР, 1971. N 50. Ст. 1007.

<sup>2</sup> Закон РСФСР от 01.07.1970 г. «Об утверждении Земельного Кодекса РСФСР» (вместе с Земельным Кодексом РСФСР). Ведомости ВС РСФСР, 1970. N 28. Ст. 581.

«Горные, лесные и водные отношения в РСФСР регулируются специальным законодательством Союза ССР и РСФСР»<sup>1</sup>.

Отраслевая автономность порождает соответствующее отношение к регулируемым отраслевым законодательством договорам. И если в советский период в отраслях права существовала тенденция к отраслевой обособленности, то в современном праве такая тенденция существенно ослаблена. Напротив, в настоящее время в отраслях права нарастают интеграционные процессы. Например, природоресурсовое законодательство допускает в регулировании имущественных отношений в сфере природопользования норм гражданского права (ЛК РФ, ВК РФ, ЗК РФ, СК РФ). Такая тенденция, безусловно, положительным образом сказывается на договорной практике и определении правовой природы договоров.

В связи с тем, что современное гражданское право также «очертило» границы своего применения, отдельные отрасли права по-прежнему исключают возможность применения к договорным отношениям норм гражданского права. Например, в ст. 5 ТК РФ закреплено, что регулирование трудовых отношений и иных непосредственно связанных с ними отношений в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами осу-

ществляется трудовым законодательством.

Трудовые отношения и иные непосредственно связанные с ними отношения регулируются также коллективными договорами, соглашениями и локальными нормативными актами, содержащими нормы трудового права<sup>1</sup>.

Попытка применения гражданского права к ученическим договорам в трудовом праве оказалась неудачной, в связи с чем ученические договоры, заключаемые как до приема на работу, так и в период действия трудового договора, стали регулироваться нормами трудового права.

На наш взгляд, между всеми отраслями, входящими в систему частного права (гражданское, семейное, предпринимательское, трудовое право), а также иными отраслями права, в которых существуют договорные основания возникновения правоотношений, должны иметь место корреляционные связи. Во-первых, потому, что отрасли частного права стали самостоятельными в результате отпочкования от гражданского права отдельных институтов. Обоснованность такого отпочкования сегодня в науке оспаривается, имеются предложения о реинтеграции отдельных отраслей частного права в гражданское право. Реинтеграция отдельных отраслей права в гражданское право автоматически снимает вопрос об отраслевой природе договоров, на основании ко-

<sup>1</sup> ТК РФ от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ. (ред. от 01.12.2007 г.). Российская газета. 31.12.2001. № 256.

торых возникают отдельные правоотношения. Во-вторых, поскольку большинство отраслей права, причастных к регулированию имущественных и тесно с ними связанных неимущественных отношений, допускают применение к договорам норм гражданского права полностью или субсидиарно, то тем самым создается прецедент для признания таких договоров гражданско-правовыми. Однако не все современное законодательство содержит положения о применении к договорным правоотношениям норм гражданского права (мировые соглашения, залоговые отношения в публичном праве, договоры в сфере труда), что затрудняет однозначное толкование природы таких сделок (договоров).

Надо отметить, что гражданское право в исключительных случаях допускает применение к имущественным и неимущественным отношениям норм других отраслей права.

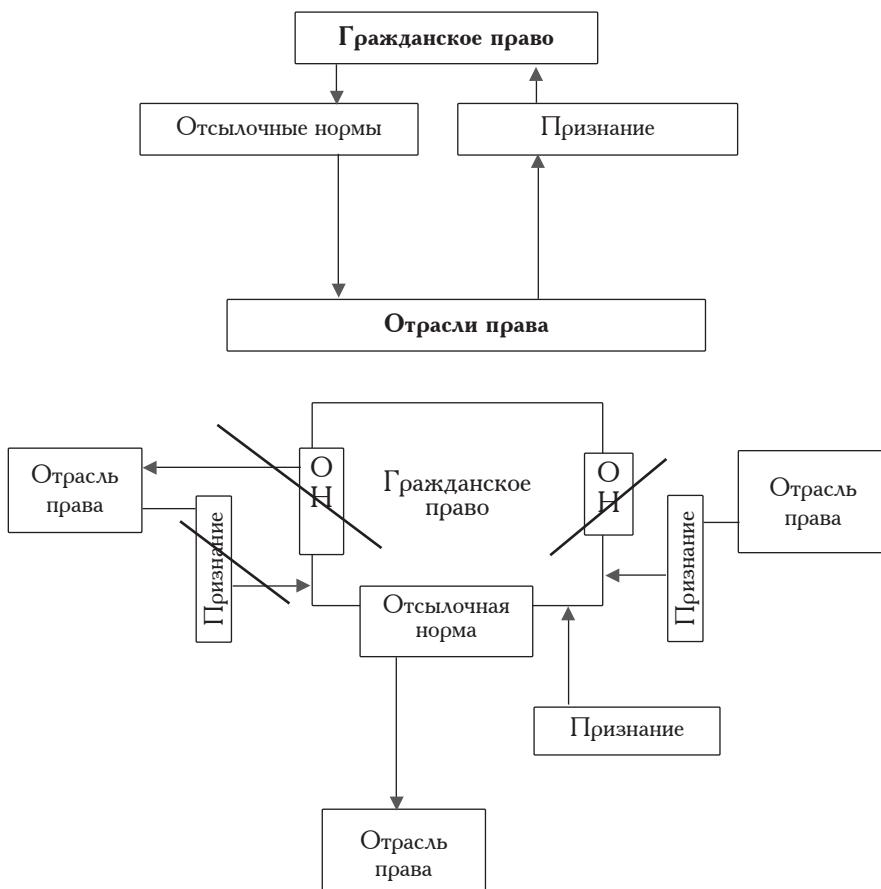
Например, в п. 1 ст. 31 ГК РФ закреплено, что обязанности опекунов и попечителей несовершеннолетних определяются законодательством о браке и семье; в п. 3 ст. 261 ГК РФ — «собственник земельного участка вправе использовать по своему усмотрению все, что находится над и под поверхностью этого участка, если иное не предусмотрено законами о недрах, об использовании воздушного пространства, иными законами и не нарушает прав других лиц». Согласно п. 3 ст. 288 ГК РФ «перевод помещений из жилых в нежилые

производится в порядке, определяемом жилищным законодательством». Однако таких отсылочных норм в гражданском праве к другим отраслям права недостаточно. На наш взгляд, отсылочные нормы к трудовому праву могли иметь место в положениях гражданского права о подряде и возмездном оказании услуг, хотя бы потому, что практика являет примеры симбиоза гражданского и трудового права. Отсылочные нормы являются, по нашему мнению, связующим звеном в отраслевом делении права.

В гражданском праве следует предусматривать как можно больше таких норм, обращение к которым будет свидетельствовать о наличии корреляции между гражданским и другими отраслями права.

Существование в гражданском праве отсылочных норм к отраслям права, где имеют место гражданско-правовые отношения, будет свидетельствовать об информационном единстве отраслей права.

Таким образом, основываясь на научно доказанном факте о том, что любая система может нормально функционировать и развиваться только при условии наличия прямых и обратных связей между ее составными элементами, считаем необходимым развивать в гражданском праве тенденцию к отсылочным нормам, обеспечивающим правовую корреляцию. Это правило следует применить и к отраслевой системе права, что отражено на рисунке.



ОН — отсылочная норма.

Рис. Схема коррелятивных связей в российском гражданском праве

**Пояснение к схеме:**

1. Если есть отсылочная норма в ГК РФ и соответствующее признание применения норм ГК РФ в отраслевом законодательстве — налицо полная отраслевая корреляция.
2. Если есть признание гражданского права в отраслевом законодательстве, но нет отсылочной нормы — корреляция неполная.
3. Если нет ни того, ни другого — корреляция отсутствует.
4. Вся система будет полноценно функционировать и развиваться только тогда, когда между ее элементами будет предусмотрена полная отраслевая корреляция.
5. Отсюда вытекает, что современное законодательство недостаточно полноценно функционирует.



*М.А. Лорублева,  
аспирантка кафедры  
денежно-кредитных отношений и банков*

## ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Развитие российского банковского сектора заставляет во многом переосмысливать принципы и ориентиры раннего периода становления в нашей стране рыночных механизмов «переходного типа». Первоначально считалось, что эффективность банковского сектора напрямую зависит от степени освоения рыночных принципов в их наиболее либеральном понимании, а усиление конкуренции равносильно естественной оптимизации банковской системы страны и укреплению наиболее сильных, жизнеспособных кредитных организаций. Однако последующие исследования привели к осознанию необходимости серьёзной корректировки многих первоначальных теоретических представлений и связанной с ними практики проведения ДКП. В частности, новейшие данные позволяют сделать вывод о том, что по мере ужесточения конкуренции и развития рыночных механизмов в банковском секторе «...банки будут терять процентную маржу (разницу между ставками по кредитам и депозитам) и, как следствие, эффективность», и даже при моделировании достижения сектором некоторого идеального состояния совершенной конкуренции «техническая эффективность банковского сектора должна упасть с 70 до 50 процентов»<sup>1</sup>.

Основная цель ДКП Банка России — таргетирование инфляции, для ее достижения применяется таргетирование валютного курса, а поэтому использование плавающего валютного курса нельзя рассматривать в качестве эффективного механизма. Однако любое формирование валютного курса, осуществляемое в целях таргетирования инфляции, на практике приводит к переоценке монетарных механизмов и недооценке методов, применение которых влечет за собой необходимость целеполагания в иных координатах, прежде всего уровня занятости и экономического роста. Причины, по которым обычно избегают более сложных методов анализа и проведения ДКП, лежат на поверхности: простые решения предпочтительнее, тем более что речь идёт о многократном

<sup>1</sup> Центр экономических исследований МФПА: банки будут терять эффективность по мере ужесточения конкуренции // Финмаркет. 2007г. 20.03. 15:55.

увеличении структуры и объёма международных финансов, продуцирующих всё новые и новые трудности в проведении согласованной денежно-кредитной политики<sup>1</sup>.

Ситуация, при которой из трёх взаимосвязанных факторов проведения денежно-кредитной политики (обеспечение целевого уровня валютного курса, проведение национально-ориентированной независимой денежно-кредитной политики, открытость рынков капитала) между собой согласуются только два, описывается специалистами как своеобразная «трилемма», недостаточная теоретическая обоснованность которой не является препятствием к её использованию в реальной практике проведения государствами денежно-кредитной политики<sup>2</sup>. При этом открытость рынков капитала, связанная с общей либерализацией экономики, до недавнего времени считалась одним из фундаментальных принципов, на которых основывается либеральная экономическая теория. Между тем наиболее взвешенные исследования последних лет позволяют сделать вывод о том, что для экономик переходного типа либерализация, связанная с открытием рынков капитала, может иметь крайне серьёзные отрицательные последствия<sup>3</sup>. Поэтому, как показали в своей работе Эпштейн, Грэйбель и Хомо, для проведения эффективной кредитно-денежной политики страны с переходными экономиками успешно применяют финансовые инструменты, направленные на ограничение движения капитала<sup>4</sup>.

Наконец, корректировке подлежат и раннелиберальные представления о действии рыночных сил, как будто бы создающих некоторый «естественный уровень» безработицы<sup>5</sup>. Исследования последних лет, в центре внимания

---

<sup>1</sup> Зачастую поставленные цели во многом противоречат друг другу, как, например, стимулирование занятости и одновременное поддержание корректируемого валютного курса и достаточного объёма денежной массы.

<sup>2</sup> См.: **Taylor Lance**, «Reconstructing Macroeconomics», Cambridge, MA, Harvard University Press, 2004.; **Frenkel R., Taylor L.**, «Real Exchange Rate, Monetary Policy, and Employment: Economic Development in A Garden of Forking Paths» // Department of Economic and Social Affairs (DESA), United Nations, «DESA Working Paper №19», New York, February, 2006.

<sup>3</sup> См.: **Ocampo, Josй Antonio**, «Capital-Account & Counter-Cyclical Prudential Regulations in Developing Countries» // United Nations University / World Institute for Development Economics Research — Economic Commission for Latin America and the Caribbean (UNU/WIDER-ECLAC), Santiago, Chile, 2003, February. (<http://www.financialpolicy.org/financedev/ocampoprudentialreg.pdf>).

<sup>4</sup> **Epstein G., Grabel I. & Jomo K.S.**, «Capital Management Techniques in Developing Countries: An Assessment of Experiences from the 1990's and Lessons for the Future» // Epstein G., «Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries», Northampton, Edward Elgar Pub, ed. 2006, (part III, §12).

<sup>5</sup> То есть такой уровень, который (1) не ведёт к росту инфляции и (2) снижение которого влечёт рост инфляции.

которых было воздействие макроэкономической денежно-кредитной политики на уровни безработицы, показывают, что само существование «естественного уровня» безработицы не подтверждается эмпирически<sup>1</sup>. Более того, существует асимметричная связь между безработицей и инфляцией, когда при соблюдении ряда условий снижение безработицы не влечёт за собой рост инфляции, а рост безработицы, напротив, сокращает инфляцию<sup>2</sup>.

Рассмотренные нами представления и их коррективы, определяющие параметры макроэкономического воздействия регуляторов на финансовые рынки, позволяют сделать вывод о **необходимости проведения социально-ориентированной денежно-кредитной политики**. Перечень задач, решаемых Банком России, может быть расширен за счёт включения в него не только требования об усилении контроля за инфляцией и поддержании необходимого валютного курса, но также целевых параметров инвестиций, занятости, транспарентности валютного рынка, а при необходимости — расширения сферы контроля Банка России за движением капитала.

Как отмечалось выше, одним из основных антиинфляционных механизмов в практике реализации денежно-кредитной политики является так называемая *стерилизация избыточной ликвидности*. Главным механизмом стерилизации денежной массы в России является Стабилизационный фонд<sup>3</sup>. Отчисления рассчитываются на основе мировой цены на нефть: чем она выше, тем большая доля налога на доходы от добычи полезных ископаемых (НДПИ) и экспортной пошлины на нефть поступает не в бюджет, а в этот фонд. Такая система, успешно выполняя функцию стерилизации денежной эмиссии, связанной с валютной выручкой от продажи нефти, не может повлиять на рост денежного предложения, обусловленного притоком иностранного капитала. Не исключена

---

<sup>1</sup> См.: **Ball L., Sheridan N.**, «Does Inflation Targeting Matter?» // IMF, «IMF Working Paper №03/129», 2003; **Hall Robert E.**, «Separating The Business Cycle from Other Economic Fluctuations» // National Bureau of Economic Research (NBER), «NBER Working Paper», №11651, 2005, October. (<http://www.nber.org/papers/w11651.pdf>).

<sup>2</sup> См.: **Eisner R.**, «A New View of the NAIRU» // Davidson P., Kregel J. [eds.], «Improving The Global Economy: Keynesianism and the Growth in Output and Employment», Brookfield, VT, Edward Elgar Publishers, 1997; **Baker D.**, «NAIRU: Dangerous Dogma at the Fed» // Financial Markets Center, Financial Markets and Society, 2000, December. (<http://www.fmcenter.org/atf/cf/{DFBB2772-F5C5-4DFE-B310-D82A61944339}/fmsno00.pdf>).

<sup>3</sup> С 01 февраля 2008 г. разделён на Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, объём которых составил соответственно 3069,0 млрд руб. (около \$127 млрд) и 782,8 млрд руб. (около \$32 млрд). По состоянию на 01 марта 2008 г. совокупный объём Резервного фонда составил уже 3082,28 млрд руб. ([http://www1.minfin.ru/ru/press/press\\_releases/index.php?id4=5766](http://www1.minfin.ru/ru/press/press_releases/index.php?id4=5766)). Как сообщал ранее Алексей Кудрин, средства Стабфонда могут быть потрачены на покрытие дефицита Пенсионного фонда, что увеличит инфляцию.

ситуация, когда мировая цена на нефть окажется довольно низкой, а приток капитала достаточно высоким. В этом случае отчисления в Стабилизационный фонд будут небольшими и существенно не повлияют на ограничение денежной эмиссии.

Кроме того, механизм управления Стабилизационным фондом входит в противоречие с задачей стерилизации притока капитала. Банк России в качестве агента правительства должен конвертировать отчисления в указанный фонд в иностранную валюту для инвестирования ее в разрешенные активы за рубежом. Но в качестве органа денежно-кредитного регулирования он обязан изымать избыточную рублевую ликвидность, образовавшуюся в результате притока капитала. Не исключена ситуация, когда Банку России придется одновременно проводить две прямо противоположные операции.

При сохранении за Банком России функции по инвестированию средств Стабилизационного фонда указанное противоречие должно решаться четкой, законодательно закрепленной расстановкой приоритетов между инфляцией и управлением активами Стабфонда. С точки зрения экономической логики приоритетность борьбы с инфляцией выглядит достаточно обоснованной, но при этом приходится мириться с повышением рисков вложения средств Стабилизационного фонда<sup>1</sup>, с потерей части потенциальных доходов от их размещения. Другим вариантом явилось бы наделение функцией управления его средствами иного агента, не Банка России. Для дальнейшего совершенствования отечественной практики рефинансирования исключительно важна критическая оценка зарубежного, например европейского, опыта.

Сегодня регулярные операции ЕЦБ по рефинансированию проводятся в форме кредитных аукционов — еженедельного «короткого», со сроком предоставления ликвидности две недели, и ежемесячного «длинного», со сроком предоставления ликвидности три месяца. По «короткому» аукциону ЕЦБ предлагает банковской системе ликвидность в объеме, примерно равном 100 млрд евро еженедельно, а по «длинному» — фиксированную сумму в 20 млрд евро ежемесячно, что в совокупности составляет около половины денежной базы еврозоны. Общий объем рефинансирования ЕЦБ в 1999-2003 гг. составлял 180-250 млрд евро в день. В период обострения ситуации с банковской ликвидностью в августе 2007 г. ЕЦБ доводил аукционные «вбросы» ликвидности до 310 млрд евро, кроме того, проводил внеплановые аукционы на суммы в десятки миллиардов евро.

---

<sup>1</sup> Механизм стерилизации избыточной ликвидности, известный как Стабфонд, действует на пересечении налоговой и финансовой политики. Сверхдоходы от продажи нефти на мировом рынке стерилизуются налогами, которые, в свою очередь, конвертируются в ликвидные активы нерезидентов. По сути, в этом механизме происходит замещение инфляционных рисков на рыночные — валютные, операционные и проч.

Беззалоговое рефинансирование ЕЦБ не практикует. Однако допускается возможность использовать в качестве залога под кредиты ЕЦБ так называемые активы второй категории в виде прав требования по кредитам и векселям предприятий зоны евро. Помимо залогов банки для получения ликвидности должны удовлетворять пруденциальным нормам. По состоянию на середину 2003 г. из 6776 зарегистрированных в еврозоне кредитных институтов только 2243 удовлетворяли критерию приемлемости для участия в операциях на открытом рынке с ЕЦБ и 2749 — для получения экстренных однодневных кредитов рефинансирования (*marginal lending facility*). На практике число реально участвующих в операциях еврозоны кредитных институтов на порядок меньше (в среднем 200-300).

Для справки: лишь 322 из 1136 российских кредитных организаций, действовавших на начало 2008 г., заключили с Банком России «Генеральные соглашения» по предоставлению кредитной поддержки.

Учитывая европейский опыт, в России на рынке ценных бумаг также было бы целесообразным рефинансирование под залог корпоративных ценных бумаг, не имеющих рейтинга, и неторгуемых активов, не имеющих рыночной оценки, ведь многие, даже вполне устойчивые, российские компании еще не вышли на фондовый рынок со своими ценными бумагами. Таким образом, использование операций на открытом рынке для стерилизации притока капитала возможно, но этого недостаточно<sup>1</sup>:

Рассмотрим ключевые меры стерилизации капитала более подробно.

*Удорожание кредитов по линии рефинансирования Центральным банком коммерческих банков.* Эта мера направлена не столько на стерилизацию избыточной ликвидности, сколько на ограничение других ее источников. Теоретически она могла бы быть применена в России, но коммерческие банки привлекают средства Банка России лишь в небольших объемах. Более того, Центральный банк целенаправленно провел работу над совершенствованием механизма предоставления ликвидности коммерческим банкам, сделав этот механизм по возможности удобным и привлекательным. Поэтому вряд ли стоит менять принципы, сложившиеся в последние годы.

*Повышение нормы обязательного резервирования.* Исторически резервные требования рассматриваются центральными банками скорее в качестве

---

<sup>1</sup> См. п. «Стерилизационные операции Банка России» в отчете МЭРТ РФ «Денежно-кредитная политика, ситуация на внутренних финансовых рынках и состояние банковского сектора, 2008 г.» — ([http://www.budgetrf.ru/Publications/mert\\_new/2008/MERT\\_NEW200803061342/MERT\\_NEW200803061342\\_p\\_004.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/mert_new/2008/MERT_NEW200803061342/MERT_NEW200803061342_p_004.htm)).

пруденциальных инструментов, обеспечивающих достаточную ликвидность банков на случай снятия депозитов, а не в качестве формы реализации ДКП. Применение этого (довольно примитивного) инструмента должно быть ограничено соображениями развития банковской системы. Обязательное резервирование является по своей сути особым налогом на банковскую деятельность, и его повышение может негативно сказаться на состоянии банковской системы, особенно малых и средних банков. Данная мера может применяться лишь как временная. Банк России в последние годы довольно активно использовал этот инструмент: во время кризиса ликвидности летом 2004 г., опасаясь потери контроля над ситуацией, главный банк страны, по нашему мнению, «переборщил» со снижением резервных требований. А летом 2007 г. даже перед угрозой более серьезных потрясений снижение норматива обязательных резервов было менее значительным (табл.). Более того, похоже, в последние месяцы в Банке России и Минфине верх берут «ястребы», требующие ужесточения этих требований.

*Повышение депозитных ставок Центрального банка.* Этот инструмент во многом схож с операциями на открытом рынке. Он способствует стерилизации притока капитала лишь до тех пор, пока депозитные ставки не сравниваются с процентными ставками по свободно обращающимся государственным облигациям. Перейдя этот рубеж, депозиты Центрального банка могут сами начать способствовать дополнительному притоку капитала.

Использование валютного свопа. В рамках валютного свопа Центральный банк соглашается продать валюту по текущему курсу и одновременно обязуется выкупить ее в определенный момент по заранее согласованному форвардному курсу. Это позволяет Центральному банку «передвинуть» избыточную ликвидность в будущее. Форвардный обменный курс должен быть достаточно благоприятным для коммерческих банков, с тем чтобы своп был коммерчески привлекательным. В принципе цену и форвардный курс свопа можно смоделировать таким образом, чтобы структурировать, перераспределять потоки капитала во времени. При этом общая стоимость свопа для Центрального банка будет неизбежно выше рыночных процентных ставок, что и является его основным недостатком. Кроме того, необходимо заранее оговаривать невозможность повторного появления поставленной валюты на внутреннем рынке.

*Привлечение иностранных и международных организаций к размещению их ценных бумаг на внутреннем рынке.* Эта мера позволит создать дополнительные инвестиционные инструменты в национальной валюте и тем самым «связать» избыточную ликвидность.

Таблица

## Нормативы обязательных резервов российских кредитных организаций

Период действия требования Банка России	Норматив обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед банками–нерезидентами в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте	Норматив обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами в валюте Российской Федерации	Норматив обязательных резервов по иным обязательствам кредитных организаций в валюте Российской Федерации и обязательствам в иностранной валюте
15 июня – 7 июля 2004 г.	7	7	7
8 июля – 31 июля 2004 г.		3,5	3,5
1 августа 2004 г. – 30 сентября 2006 г.	2	3,5	3,5
1 октября 2006 г. – 30 июня 2007 г.	3,5	3,5	3,5
1 июля – 10 октября 2007 г.	4,5	4,0	4,5
11 октября 2007 г. – 14 января 2008 г.	3,5	3,0	3,5
15 января – 29 февраля 2008г.	4,5	4,0	4,5
С 1 марта 2008 г.	5,5	4,5	5

Источник: Банк России.

*Введение депозитных требований на внешние заимствования.* Суть этой меры состоит в обязанности заемщика заморозить на некоторое время на счете Центрального банка часть привлекаемых им средств в иностранной валюте. Это своего рода налог на внешние заимствования. Необходимо отметить, что после реализации последовательного курса на либерализацию валютного регулирования (01 июля 2007 г.)<sup>1</sup> действующее российское законодательство не

<sup>1</sup> Ранее (с 01 мая 2006 г.) были в два раза снижены требования по резервированию средств при осуществлении валютных операций, а с 07 мая 2006 г. норматив обязательной продажи экспортной выручки в иностранной валюте установлен на нулевом уровне.

предполагает введения подобных требований. Теоретически такая мера позволяет снижать приток капитала, не затрагивая процентных ставок. Депозитная норма может быть различной в зависимости от вида заимствований. Например, она должна быть выше для спекулятивного краткосрочного заимствования. К недостаткам такой меры можно отнести фактическое удорожание средств для заемщиков, что может привести к неэффективному перераспределению инвестиционных ресурсов. Тем не менее применение подобной меры в Чили оказалось достаточно успешным. В Бразилии в начале 1990-х гг. была применена более жесткая модификация этой схемы — введение 5%-го налога на привлекаемые из-за рубежа средства для уравнивания стоимости заимствований внутри страны и за рубежом. В результате популярное до введения налога размещение бразильских облигаций за рубежом резко сократилось<sup>1</sup>.

*Введение норматива капитализации банков относительно внешне-го фондирования.* В российской практике такого норматива не существует, но примеры его использования можно найти в ближнем зарубежье (например, в Казахстане с апреля 2007 г.). Суть норматива — увязать внешние заимствования коммерческих банков с размером их собственных средств. На практике это будет означать ограничение внешних заимствований банковской системой. Прошлогодний урок Казахстана показывает, что там наблюдалась значительная перекредитованность внешними займами именно банковского сектора: отношение зарубежных банковских займов к ВВП превысило 80% (в нашей стране этот показатель на 01.01.2008г. был равен 17,4%). При этом займы были покрыты резервами примерно на таком же уровне, как и в странах Юго-Восточной Азии накануне кризиса.

Не все из перечисленных мер применимы в российских условиях по причинам экономического, законодательного и политического характера. Но в ближайшие годы России придется выбирать наиболее приемлемый комплекс мер по стерилизации притока капитала. Пока же мы имеем относительно безопасную ситуацию, связанную с возрастанием внешнего негосударственного долга. В то же время быстрые темпы его роста могут усложнить ситуацию и привести к негативным последствиям. Банку России необходимо прогнозировать такие ситуации и своевременно принимать необходимые меры. К таким мерам можно отнести увеличение внутренних сбережений, развитие (углубление) внутреннего финансового рынка (включая его кредитный и фондовый сегменты).

Обратимся вновь к международному опыту для выявления основных причин появления массового притока капитала, совпадавшего с либерали-

---

<sup>1</sup> Улюкаев А., Куликов М. Проблемы денежно-кредитной политики в условиях притока капитала в Россию // Вестник АРБ. 2007. Август. №16.



зацией финансовых и валютных рынков. Это явление можно было наблюдать, например, в Испании, Южной Корее и в новых странах Евросоюза в 1990-е гг. В Таиланде, где эти рынки уже были достаточно либерализованы, приток капитала обусловлен существенным снижением внутренних налогов. Также притоку капитала способствуют ожидание укрепления национальной валюты, а иногда — ее стабилизация после периода ослабления. Наконец, капитал привлекается в страну и возможностью арбитража между мировыми и внутренними процентными ставками. Иными словами, операции на открытом рынке могут способствовать как стерилизации притока капитала, так и его дополнительному притоку, причем индикатором точки «изменения знака» могут быть процентные ставки.

Стоит отметить, что такие причины есть и в России, причем первые две из них являются результатом целенаправленной экономической политики. Плюсы от такого притока капитала, по нашему мнению, существенно превышают минусы, но органам денежно-кредитного регулирования необходимо принять меры по его стерилизации.

Общеизвестно, что в целом глобализация благоприятствует сильным игрокам. Следовательно, входя в глобализующийся мировой рынок, отечественный рынок ценных бумаг должен всемерно усиливать конкурентоспособность всех своих сегментов. Одно из наиболее слабых мест российского рынка — инфраструктура: операционные издержки здесь все еще высоки, а скорость проведения сделок и их удобство недостаточны.

Проблемы инфраструктуры в ряде случаев целесообразно рассматривать в общем макроэкономическом контексте. Здесь следовало бы отметить одну особенность текущей ситуации, которая может оказать сильное влияние на состояние рынка в ближайшие несколько лет. Видимо, наметилась нисходящая тенденция спроса (своего рода «пресыщение») на активы стран с развивающимися рынками, в том числе России. В настоящее время, при положительном сальдо платежного баланса и профиците бюджета, такая ситуация существенных угроз для стабильного функционирования финансового сектора не несет. Вместе с тем надо иметь в виду, что макроэкономические условия в ближайшие годы могут измениться в худшую сторону.

Примерно в 2001 г. Япония, США и Европа практически одновременно снизили ставки либо увеличили ликвидность. В период предложения преимущественно дешёвых денег оценка риска снижается, спреды сокращаются, а леввередж возрастает. После того как деньги становятся более дорогими, начинают проявляться риски, возникновение которых связано с финансовыми инструментами периода дешёвых денег. При этом стоимость фондирования значительно повышается, появляются новые риски для банков, осуществляющих заимствования на внешних рынках.

Для российского рынка, для российской инфраструктуры новые риски могут реализовываться по нескольким позициям. С одной стороны, в последнее время наблюдался рост рынка корпоративных заимствований. В связи с тем, что длительное время шел процесс успешных размещений облигационных выпусков большого количества компаний, возникла недооценка рисков в отношении надёжности и выгодности приобретаемых облигаций, что привело к росту ожиданий эффективности размещения денег в акции при проведении IPO. С другой стороны, большое количество компаний из разных секторов, прежде развивавшихся за счет собственных ресурсов, готово реализовать какое-то количество акций через IPO, чтобы капитализировать результаты развития своего бизнеса.

Перед российским рынком открываются перспективы роста многофакторной капитализации. Однако определенное количество западных инвесторов не очень стремится покупать российские бумаги. Наложение этих двух волн может привести к не совсем предсказуемому результату для рынка в целом.

Возможности Центрального банка в проведении эффективной денежно-кредитной политики (имея в виду прежде всего действенность трансмиссионного механизма) зависят от уровня развития инфраструктуры финансового рынка. Вместе с тем в этом отношении складывающаяся в России ситуацию можно сравнить с состоянием европейской инфраструктуры конца 1990-х гг., когда Россия еще находилась в преддверии серьёзной консолидации. Сегодня иностранный капитал, в значительной степени завершив процессы реструктуризации, изучает целесообразность приобретения объектов в России с учётом того, что российская инфраструктура сегодня низко капитализирована. Для того чтобы адекватно взаимодействовать с зарубежными конкурентами, необходимо найти ресурсы для проведения технической перестройки и капитализировать часть инфраструктуры, отвечающую за риски. Существующие проблемы — низкая капитализация, не очень высокая технологическая оснащённость, инфраструктурная раздробленность в России имеют куда большее значение, чем у наших иностранных партнёров. В настоящее время существование жёсткой системы регулирования (включая правила и стандарты бухгалтерского учёта и отчётности для коммерческих банков в России, систему таможенно-банковского валютного контроля, иные таможенные режимы) является сильным сдерживающим фактором для иностранных инвесторов.

### Краткие выводы

Если денежно-кредитную политику рассматривать в широком смысле — как комплекс мер в рамках государственной экономической политики, то сле-

дует говорить о необходимости повышения эффективности действий государства **по ряду направлений**, включающих:

- Дальнейшее использование инструментов стерилизации избыточной банковской ликвидности через стабилизационные бюджетные механизмы, реализуемые в рамках функционирования Резервного фонда и Фонда будущих поколений.

- Совершенствование механизмов стерилизации избыточной банковской ликвидности через депозитные операции и операции с облигациями Банка России, в том числе основанные на рыночных аукционных инструментах. Предполагается, что выпуск краткосрочных ОБР приведёт к повышению спроса на этот инструмент и упростит его обращение на открытом рынке.

- В целях отлаживания механизма планируемой, долгосрочной стерилизации избыточной банковской ликвидности целесообразно проведение Банком России портфельных операций без обязательного выкупа, формирующих устойчивое предложение на рынке государственных ценных бумаг. Подобные операции позволят повысить ликвидность портфеля ценных бумаг Банка России, переориентировав часть активов на ценные бумаги с более рыночными характеристиками и с большей ликвидностью.

- Необходима более внятная позиция государства, помогающая банкам определиться в отношении иностранных инвестиций. Увлечение негосударственного сектора внешними заимствованиями пока ещё компенсируется ресурсами государства, однако наблюдается тенденция к сближению значимости двух источников. В случае принятия решения по ограничению внешних заимствований целесообразно использовать механизм увязки объёмов зарубежных кредитов резидентов с размером их собственного капитала либо же активизировать традиционные механизмы привлечения или стерилизации ликвидности.

- Процентную политику Банка России целесообразно сфокусировать на планомерном сужении коридора процентных ставок по собственным операциям на внутреннем рынке. С учётом сложностей среднесрочного и долгосрочного макроэкономического прогнозирования и риска масштабного притока зарубежного капитала представляется разумным повышать нижнюю границу коридора при стабилизации или понижении верхней границы.

- Надзорная политика Банка России должна быть направлена на повышение прозрачности банковской системы, на создание условий для обеспечения принципа равенства перед регулятором всех кредитных организаций. Отдельной задачей является более чёткая фиксация в нормативных документах Банка России регулирующих принципов, а в отдельных случаях и некоторая

дополнительная формализация (несмотря на Базельские рекомендации в отношении риск-ориентированного надзора и мотивированных суждений).

- Дальнейшее использование инструментов прямого регулирования ликвидности банковского сектора, в частности обязательных резервных требований. При возможности массового притока на российский банковский рынок ликвидности со стороны нерезидентов в краткосрочной и среднесрочной перспективе нормативы обязательных резервов могут быть повышены.

Продвижение вперед по этим направлениям, как представляется, будет способствовать развитию российской экономики в условиях неизбежного роста глобализации, но без финансовых катаклизмов. Более того, затянувшаяся полоса потрясений на западных рынках и относительно стабильная ситуация в России дают определенные основания для укрепления международных позиций российских компаний и банков, прежде всего в странах СНГ и в других регионах мира, где Россия десятилетиями выстраивала взаимовыгодные отношения.



*И.А. Глухов,  
аспирант кафедры  
«Оценка и управление собственностью»*

## СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Основное предназначение реинжиниринга бизнес-процессов (РПБ) состоит в том, что он является универсальным инструментом, способствующим улучшению всех экономических показателей функционирования организации, в том числе и стоимости компании.

В проблеме повышения стоимости компании этот показатель представляет собой основную целевую функцию.

Обратимся к матрице средних экспертных оценок влияния бизнес-процессов на критические факторы успеха:

$$\bar{Q} = \|\bar{q}_j\|, \bar{q}_j = \frac{1}{k} \sum_{r=1}^k q_j^r, \quad i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (1)$$

Зафиксируем в ней столбец, соответствующий влиянию выбранных бизнес-процессов на критический фактор успеха (КФУ) формирования стоимости компании (как мы уже отметили, в числе КФУ обязательно присутствует и формирование стоимости компании). Пусть этот столбец имеет номер  $s$  ( $1 \leq s \leq n$ ), т.е. компоненты этого столбца имеют вид

$$\bar{q}_{sj}, \quad j = 1, 2, \dots, m \quad (2)$$

и представляют собой положительные величины, не превосходящие единицы.

Обозначим столбец (2) через  $m$ -мерный вектор  $\bar{c}$  (напомним, что  $m$  — это число выбранных бизнес-процессов):

$$\bar{c} = (c_1, c_2, \dots, c_m), \quad c_j = \bar{q}_{sj}, \quad j = 1, 2, \dots, m. \quad (3)$$

Поясним смысл вектора  $\bar{c}$ . Положительные компоненты вектора (3) представляют собой средние экспертные оценки опосредованного участия выбранной совокупности бизнес-процессов (БП) в формировании стоимости компа-

нии. Эти величины можно в определенной мере трактовать как относительную долю участия каждого из БП в величине стоимости компании, назначаемую экспертами. Иными словами, это — вероятностные оценки относительной стоимости компании, приходящиеся на каждый из бизнес-процессов. Размерность этих компонент равна стоимости компании/единицу  $j$ -го бизнес-процесса.

Введем еще один вектор — совокупность объемов использования бизнес-процессов в формировании величины стоимости компании:

$$\bar{x} = (x_1, x_2, \dots, x_m)^T. \quad (4)$$

Компоненты этого вектора показывают, в каком объеме используется каждый из бизнес-процессов в общей величине стоимости. Удобно использовать либо относительные величины соответствующих объемов БП, тогда справедливо равенство нормировки

$$\sum_{i=1}^m x_i = 1 \quad (5)$$

либо характеризовать компоненты вектора (4) стоимостными величинами.

Теперь сформулируем задачу оптимизации стоимости компании. Определим величину стоимости компании как скалярное произведение векторов  $\bar{c}$  и  $\bar{x}$  с точностью до мультипликативной постоянной величины  $C$ :

$$Pval = C \cdot \bar{c} \cdot \bar{x} = C \sum_{i=1}^m c_i \cdot x_i. \quad (6)$$

Поскольку компоненты вектора (4) означают вложенные в стоимость компании объемы каждого из БП, то сумма произведений соответствующих цен ресурсов (цен участия БП) на их объемы равна стоимости участия всей выбранной совокупности бизнес-процессов, или стоимости компании.

Формула (6) характеризует прежде всего суммарную величину КФУ всех БП в формировании стоимости компании. Можно с уверенностью говорить о том, что стоимость компании прямо пропорциональна суммарной величине КФУ всех БП в этой величине, что и отражено в формуле (6). Вопрос о величине пропорциональности сомножителя  $C$  мы оставляем открытым — в данном случае это не является актуальным.

Формула (6) представляет собой линейную целевую функцию в задаче оптимизации стоимости компании, которую мы сформулируем как задачу математического программирования в ее стандартной форме. Имеется  $m$  ресурсов (бизнес-процессов), цены всех ресурсов (степень их участия в формировании стоимости компании) известны из экспертных оценок. Требуется определить

объемы употребляемых ресурсов  $x$  (объемы используемых БП), которые при определенных ограничениях могут составить максимум стоимости компании:

$$Pval = C \cdot \bar{c} \cdot \bar{x} = C \sum_{i=1}^m c_i \cdot x_i \rightarrow \max. \quad (7)$$

Заметим, что затраты реальных ресурсов (оборудование, капиталовложения, численность персонала и его квалификация, потребление энергоносителей и пр.) косвенно заключены в затрачиваемых объемах потребляемых бизнес-процессов. Эти затраты исчисляются в разных единицах, но обычно их приводят к единой шкале стоимостных затрат.

Теперь необходимо сформировать систему ограничений, накладываемых на ресурсы; она образует допустимое множество решений задачи оптимизации, на котором и находится оптимальное решение. Ограничения определяются прежде всего из условий функционирования компании. Перечислим их в достаточно общей дескриптивной форме: уставные ограничения компании, нормативы ЦБ России, соблюдение административных ограничений, экологические нормы, нормативы трудового законодательства и другие технологические и экономические условия.

Как правило, эти ограничения представлены в виде алгебраических соотношений (неравенств). Если все ограничения являются линейными соотношениями и целевая функция вида (6) также линейная, то в этом случае мы имеем классическую задачу линейного программирования (задача ЛП) в стандартной форме.

В дальнейшем будем рассматривать именно задачу ЛП с ограничениями на ресурсы в виде системы неравенств.

Введем матрицу  $A$  задаваемых коэффициентов ограничений размера  $m \cdot t$  и вектор  $\bar{b}$  размера  $t$  по числу ограничений правых частей:

$$A = \left\| a_{ij} \right\|, \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad j = 1, 2, \dots, t; \\ \bar{b} = (b_1, b_2, \dots, b_t)^T. \quad (8)$$

Тогда систему ограничений (8) можно более кратко записать в условной форме матричного неравенства:

$$A\bar{x} \leq \bar{b}. \quad (9)$$

Элементы вектора правых частей системы ограничений являются задаваемыми величинами той же размерности, что и элементы матрицы  $A$ .

Теперь формально представим задачу максимизации стоимости компании. Требуется найти максимум целевой функции (7) на допустимом множестве

решений, определяемом соотношениями (9) и (8). Поскольку все соотношения оптимизационной задачи являются линейными, то мы имеем типичную задачу линейного программирования, заданную в стандартной форме.

Решение этой задачи может быть найдено одним из известных способов, например, симплексным методом. Смысл найденного оптимального решения  $\bar{x}_{opt}$  состоит в том, что в этой точке  $m$ -мерного пространства линейная целевая функция (6), характеризующая стоимость компании, достигает максимума. В нашем случае компоненты оптимального решения означают безразмерные удельные доли «нагрузок» на бизнес-процессы (в определенном ранее наборе БП), при которых стоимость компании будет максимальной. Из теории задач ЛП известно, что если многомерное множество допустимых решений (многогранник допустимых решений), представленное соотношениями (9) и (8), является ограниченным, то существует хотя бы одно оптимальное решение.

Формирование стоимости компании является многоплановой задачей и поэтому в ней необходимо учитывать много различных и даже разнородных факторов. В частности, правомерным является требование ограничения стоимости функционирования бизнес-процессов или даже ее минимизации. При заданном ценовом векторе  $\bar{p}$  размера  $m$  функционирования БП соответствующее ограничение может быть включено в систему ограничений задачи ЛП (9) в виде соотношения

$$\bar{p} \cdot \bar{x} \leq M, \quad (10)$$

где  $M$  — пороговая величина ограничения стоимости БП.

Как уже говорилось ранее, в системе ограничений (9), формирующей допустимое множество решений, могут быть учтены самые разнообразные требования (разумеется, в формализованном виде математических соотношений).

Однако требования к формированию стоимости компании могут иметь характер оптимизации не по одному критерию (целевой функции), а по нескольким одновременно. В таких случаях возникают так называемые многокритериальные задачи оптимизации. В формулировке этих задач важно, чтобы они не содержали противоречивых соотношений (в противном случае отсутствие общего оптимального решения гарантировано).

Многокритериальные задачи оптимизации представляют собой на сегодняшний день один из наиболее актуальных и востребованных аспектов в различных областях экономики.

Приведем наиболее характерные примеры.

1. Руководство компании в качестве главной компоненты формирования стоимости видит размер прямых инвестиций и хочет соответствующим образом выстроить политику экономических действий. В таком случае после определе-



ния основного ряда бизнес-процессов необходимо сформулировать двухкритериальную задачу: на допустимом множестве решений (9), (8) найти такой вектор  $\bar{X}_{\text{opt}}$ , чтобы помимо достижения максимума стоимости компании (7) одновременно выполнялось и условие достижения максимума суммарных инвестиций:

$$\sum \text{Inv} \rightarrow \max. \quad (11)$$

2. Одним из критериев является минимизация стоимости выбранного ряда бизнес-процессов (как было отмечено в п. 1, минимизация стоимости БП может служить одним из критериев проведения реинжиниринга). В таком случае в формулировку задачи оптимизации (7), (9), (8) необходимо добавить еще и соответствующий критерий:

$$P(\sum \text{Buis.proc.}) \rightarrow \min. \quad (12)$$

3. Как уже отмечалось, временной фактор играет определяющую роль в повышении конкурентоспособности компании. Именно поэтому в число критериев часто включают также и условие минимума суммарного времени выполнения (протекания) бизнес-процессов:

$$T(\sum \text{Buis.proc.}) \rightarrow \min. \quad (13)$$

Аналогичным образом могут быть сформулированы задачи оптимизации с тремя и более целевыми функциями [3], причем часть целевых функций должна достигать максимума, другая часть — минимума. Оптимальные решения таких задач носят название компромиссных (субоптимальных) решений.

В настоящее время аппарат решения подобных задач недостаточно разработан и для достижения практических целей используют следующий способ поэтапного построения решения задачи оптимизации:

1. Производится ранжирование критериальных показателей, т.е. расположение их в порядке важности и значимости. Затем приступают к поиску решения, оптимального по наиболее важному из них.

2. Задавая допустимую величину изменения первого критерия, ищут решение по второму критерию, наилучшее в полученной области (с учетом интервала изменения первого критерия). Этот процесс повторяют для следующих критериев, при этом допустимые диапазоны изменения критериев выбираются достаточно произвольно.

3. Построение единого (интегрального) показателя эффективности посредством суммирования произведений уже имеющихся показателей на «весовые» коэффициенты (коэффициенты важности показателей).

4. Превращение критериев для всех целевых функций, кроме одной (наиболее важной), в ограничения с присоединением их к допустимому множеству решений.

Процесс решения задачи оптимизации полностью завершает теоретический цикл исследования РБП в формировании стоимости компании. Полученные количественные результаты позволяют оценить эффективность планируемых мер и перспективу компании после их реализации. Не исключено, что после этих теоретических исследований необходимо будет предпринять вторую итерацию пересмотра функционирования компании (например, окажется, что стоимость проведения РБП слишком высока и не оправдывается ожидаемым ростом стоимости компании).

Не исключена также возможность многовариантного анализа перспектив деятельности компании (по заявленным целям и комплексу БП) в целях выбора лучшего сценария с последующей его реализацией.

По результатам данного исследования можно сделать следующие общетеоретические и практические выводы.

- Управление стоимостью компании необходимо осуществлять через реорганизацию тех или иных процессов, воздействуя на стоимость как один из критических факторов успеха.

- В качестве математического аппарата количественной статистической обработки мнений экспертов следует использовать аппарат построения вероятностных матриц, соответствующих таблицам-вопросникам, предлагаемых экспертам.

- Возможен переход от реинжиниринга бизнес-процессов к задачам оптимизации, сформулированным в общем виде многокритериальных задач математического программирования.

- Обоснована и предложена концептуально новая двухэтапная схема исследования формирования стоимости компании. Этот подход позволит «проигрывать» различные сценарии совокупностей бизнес-процессов и экономических критериев оптимизации. Получаемая разнообразная информация поможет обосновать выбор наиболее оптимальных экономических стратегий развития и функционирования компаний.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Красс М.С. Математические методы и модели в управлении и бизнесе. М.: ФА, 2003.
2. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика в экономике. Математические методы и модели. М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов. М.: Аудит. ЮНИТИ, 1997.
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Пер. с англ. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997.



*А.Ч. Мельгин  
аспирант кафедры  
«Мировая экономика  
и международные валютно-кредитные отношения»*

### ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ

За прошедшие 30 лет с момента подписания Ямайских соглашений мировая валютная система претерпела ряд существенных изменений. В их основе лежат происходящие в разных валютных системах процессы, прежде всего в США, зоне евро и Азии.

#### **Основные тенденции в современной мировой валютной системе.**

США являются крупнейшей в мире экономикой. ВВП США по разным оценкам составляет до  $\frac{1}{4}$  мирового ВВП, рынки США — самые емкие в мире, а компании — наиболее крупные и влиятельные. Масштаб и роль экономики США настолько велики, что незначительные сдвиги на внутреннем рынке способны повлиять на конъюнктуру мирового рынка. Вот только несколько примеров: изменение учетной ставки ФРС, заявления американских политиков и экономистов, банков, чиновников (так называемые «устные интервенции»), изменение государственных запасов нефти или зерна — все эти обстоятельства оказывают прямое воздействие на валютный рынок и курсы ключевых валют, цены на нефть или зерно. Последним ярким примером служит ипотечный кризис в США, по мнению экспертов, общие убытки в мире могут достичь 1 трлн. долл.

Состояние экономики США несет в себе угрозу общемировой стабильности, в её основе лежат структурные проблемы. Общий платежный баланс, рассчитанный по «методу ликвидности» стал дефицитным с начала пятидесятых годов. Внешнеторговый баланс, за исключением 1973 и 1975 г., остается дефицитным с 1971 года. Долгое время отрицательное сальдо по счету текущих операций компенсировалось притоком иностранного капитала, в результате к 2003 году около 10% акций и 17% облигаций американских компаний принадлежали нерезидентам. Одновременно приток иностранных инвестиций,

уравновешивая дефицит по счету текущих операций, увеличивает переводимые за рубеж доходы, тем самым увеличивая общий дефицит платежного баланса<sup>1</sup>, который в последнее время достиг рекордных значений, а в девяностые годы к нему присоединился бюджетный дефицит. Двойной дефицит американской экономики постепенно приводит её в упадок.

Источником покрытия дефицита американской экономики служат иностранные частные инвестиции и заемные средства. Это привело к чрезмерному росту внешнего долга. Государственный внешний долг США достиг почти 9 трлн. долл., а корпоративный внешний долг оценивается в 25-40 трлн. долл. В результате суммарный внешний долг США составляет до 50 трлн. долл. и сопоставим с мировым ВВП. Погасить такую задолженность не под силу ни одному государству в мире.

Многие известные ученые занимаются проблемой платежного баланса США. Ряд американских экономистов придерживается мнения, что дефицит торгового баланса США является одним из факторов экономического роста в странах-партнерах. Получая оплату в долларах, они вынуждены вкладывать долларовую выручку в американскую экономику, а ФРС в этом случае выступает в роли эмиссионного банка, обеспечивая мировую экономику платежным средством. Данное явление получило название «международные вендорные финансы», подразумевая под ними финансирование зарубежными продавцами американских покупателей<sup>2</sup>.

Стоит отдать должное такому мнению. ФРС действительно обеспечивает мировой валютный рынок одной из ключевых валют. В то же время, выпуск долларов позволяет получать эмиссионный доход за счет разницы между себестоимостью производства денежных знаков и их номинальной стоимостью. Кроме того, эмиссия долларов часто носит вынужденный характер для покрытия дефицита.

Другие ученые считают, что нынешнее состояние платежного баланса является источником нарастания проблем. Участники рынка постепенно отказываются от дальнейших инвестиций в экономику США и долларовые активы, а также переводят текущие активы в другие валюты и рынки с целью диверсификации рисков. Еще одной угрозой американской валюте служат цены на ключевые товары, все чаще ведутся разговоры о том, что цены должны устанавливаться в более независимой и стабильной валюте.

---

<sup>1</sup> Мировая валютная система и проблема конвертируемости рубля. / Под ред. Н.П. Шмелёва. М.: Международные отношения. 2006, Д.В. Смыслов. Положение доллара в современной международной валютной системе. С. 46-51

<sup>2</sup> Там же. С. 56-57.

У инвесторов возникают новые институциональные возможности для отказа от американской валюты: появился конкурент доллару — евро, в перспективе могут быть введены и новые региональные валюты. Впервые возник прямой оппонент США — Китай. Споры по поводу курса юаня ведутся уже долгое время, но даже рекомендации США и МВФ руководством Китая не воспринимаются. Япония в первый раз за послевоенный период ставит под сомнение зависимость национальной экономики от США<sup>1</sup>. Все это способствует снижению спроса на американскую валюту.

Поскольку фундаментом Бреттон-Вудской и Ямайской валютной системы является американская валюта, то даже частичный отказ от основного элемента ставит под угрозу существование валютной системы и её институтов. Именно поэтому в последние годы все чаще поднимаются вопросы о несовершенстве Ямайской системы и необходимости создания новой. Несмотря на логичность приведенного рассуждения, его состоятельность необходимо аргументированно доказать.

Бреттон-Вудская валютная система базировалась на золотодолларовом стандарте, доллар США мог быть свободно конвертирован в золото по фиксированной цене, остальные валюты могли быть конвертированы в доллары. Институциональной основой системы служил МВФ. Отказ от обмена доллара на золото по зафиксированной цене послужил причиной выхода системы за пределы валютного порядка и способствовал краху системы.

В основе Ямайской валютной системы лежат плавающие валютные курсы и свобода выбора режима валютного курса. Основным институтом по-прежнему является МВФ, целью деятельности которого, наряду с поддержанием устройства системы, остается содействие её стабильности и оказание финансовой и консультационной помощи странам-членам. Эти принципы определяют валютный порядок Ямайской системы. Однако, валютный порядок более сложное понятие. Ямайская валютная система лишилась наиболее надежного актива — золота, следовательно эту роль должен был выполнять другой актив. За десятилетия существования Бреттон-Вудской валютной системы участники валютных отношений привыкли использовать доллар США, в отсутствии золота субститут занял место актива и стал использоваться в международных расчетах, золотовалютных резервах, в качестве валюты цены, средства сбережения и сохранения стоимости. Поэтому долларовый стандарт является неотъемлемой частью валютного порядка Ямайской системы.

---

<sup>1</sup> Мировая валютная система и проблема конвертируемости рубля. / Под ред. Н.П. Шмелёва. М.: Международные отношения. 2006, Д.В. Смыслов. Положение доллара в современной международной валютной системе. Стр. 52-60

Государству сложно не вмешиваться в деятельность Центрального банка. В США эта проблема наиболее актуальна, поскольку доллар обладал почти неограниченным потенциалом, и это легло в основу злоупотребления механизмом эмиссии. В результате больше 60% наличных долларов находятся за пределами США (всего в обращении находится около 1 трлн. долл. США). В случае снижения спроса на наличную валюту, экономика США не способна поглотить такой объем наличной денежной массы.

Важным качеством для инвесторов валюты является ее способность сохранять стоимость и быть стабильной. Доллар США не является качественной валютой, и его слабые стороны со временем усиливаются. За период с момента введения евро в безналичный оборот по март 2008г., евро по отношению к ключевым валютам вырос. Рост составил 27% по отношению к доллару США, 20% к японской иене и 6,3% к фунту стерлингов. Доллар США за тот же период подешевел на 27% по отношению к евро, 5,5% к японской иене и 19% к фунту стерлингов. При этом общая тенденция за период с момента введения евро не отражает в полной мере колебаний валютного курса в течение этого периода. Так с июля 2001 по март 2005 года курс доллара по отношению к евро упал на 54%, с момента появления евро доллар обесценился на 38% по отношению к европейской валюте. Из чего следует вывод, что курс доллара больше подвержен колебаниям, а внутренняя стоимость со временем снижается.

Все больше опасений вызывает способность доллара быть надежным резервным средством. Доля доллара в золотовалютных резервах, несмотря на их чрезвычайный рост в последние годы, постепенно снижается. Также доллар не справляется с функцией валюты цены. Стоимость барреля нефти марки Brent в 2008 году превысила отметку в 103 долл./баррель, что с учетом инфляции побило рекорд 70х годов, и сейчас превышает отметку 140 долл./баррель. Цены на золото также побили абсолютный рекорд 1980г. — 850 долл. / тройская унция, и превысили отметку в 1000 долл./тройская унция

В совокупности вышеизложенные обстоятельства свидетельствуют о том, что долларовой стандарт является неотъемлемой частью Ямайской валютной системы, но в последние годы складывается тенденция, при которой американская валюта сдает международные позиции. Ставится под сомнение дальнейшая возможность доллара США выполнять возложенные на него функции, что является важным аргументом в пользу реформирования или формирования новой мировой валютной системы, в основу которой будут заложены иные принципы.

### **Реформирование Ямайской валютной системы.**

Под воздействием перечисленных факторов современная мировая валютная система приобретает новый облик. Она выходит за границы установлен-

ного для нее порядка (См. Рисунок), где сфера — мировая валютная система, куб — установленный валютный порядок (принципы, изложенные на Ямайской конференции).

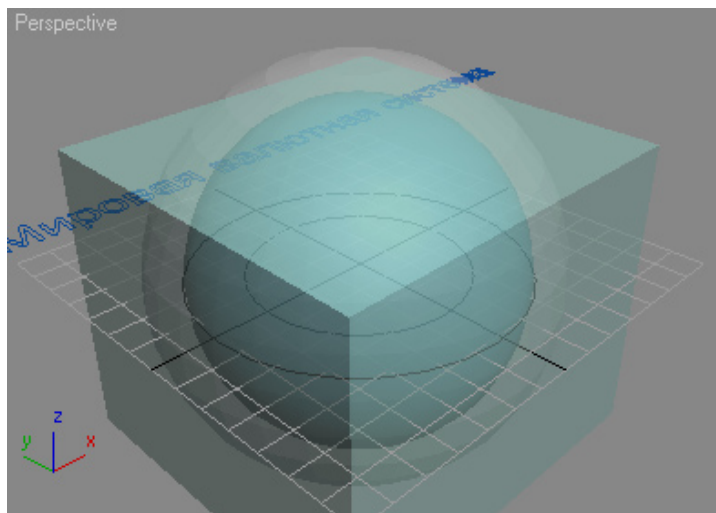


Рисунок. Валютная система и валютный порядок

Появление евро и интеграционные процессы в Азии стимулировали увеличение сферы мировой валютной системы. В то же время слабость доллара и неспособность МВФ в полной мере выполнять возложенные функции сужает ограничивающий её валютный порядок (куб). В результате мировая валютная система вышла за границы валютного порядка. Такое состояние является переходным для валютной системы, и сегодня она является достаточно неустойчивой. При сохранении существующих тенденций до 2015 года Ямайская валютная система может рухнуть, что приведет к затяжному мировому экономическому кризису. Для предотвращения кризиса необходимо реформировать мировую валютную систему.

Наиболее радикальные предложения состоят в возврате к системе фиксированных валютных курсов, которая будет адаптирована к современным условиям — «новый Бреттон-Вудс». Есть сторонники воссоздания практики координации валютной политики (наподобие соглашения в Плазе 1985 года). Но большинство экономистов придерживается мнения о необходимости сохранения свободного рынка с незначительными модификациями<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Мировая валютная система и проблема конвертируемости рубля. / Под ред. Н.П. Шмелёва. М.: Международные отношения. 2006, С.М. Меньшиков. Валютная реформа — веление времени. С. 77-78



Первое, с чем нужно определиться при обсуждении новой мировой валютной системы — роль доллара США. Здесь могут быть два подхода. Во-первых, поддержка доллара США в качестве одной из ключевых мировых валют. Поскольку слабость и подверженность колебаниям американской валюты во многом объясняется структурой экономики и, как следствие, многолетним дефицитом платежного баланса, поэтому его устранение будет способствовать повышению качества американской валюты и выравниванию сальдо платежного баланса, в том числе путем прямых ограничений. Мировое сообщество может также оказать поддержку в виде ограничения импорта в США, тем самым ограничивая возможный дефицит, а также поощряя низкий курс американской валюты<sup>1</sup>.

Для реализации такого подхода необходимо согласие всех основных партнеров США, но достижение подобного соглашения представляется маловероятным. Но еще сложнее себе представить, что США пойдут на подобный шаг — координацию национальной экономической и валютной политики с другими странами. Поэтому основным будет второй подход, согласно которому доллару США отводится второстепенная роль, а принципы мировой валютной системы нуждаются в пересмотре.

Для ответа на вопрос, какой должна быть новая мировая валютная система, необходимо рассмотреть составляющие валютного порядка:

- основной режим валютного курса и возможность выбора режима;
- место СДР и МВФ в системе;
- роль золота, национальных, региональных валют и общемировой валюты.

Рассмотрим каждый элемент отдельно.

*Основной режим валютного курса и возможность выбора режима.*

В соответствии с Ямайскими соглашениями страны имеют право выбора режима валютного курса национальной валюты. Плавающий курс является предпочтительным, поскольку позволяет устранить возникающие перекосы и сгладить внешние негативные воздействия на национальную экономику, также выступает одним из инструментов регулирования платежного баланса. В то же время плавающий валютный курс находится под воздействием множества факторов, в результате валюта становится неустойчивой, возрастает объем спекулятивных сделок.

---

<sup>1</sup> Мировая валютная система и проблема конвертируемости рубля. / Под ред. Н.П. Шмелёва. М.: Международные отношения. 2006, С.М. Меньшиков. Валютная реформа — веление времени. Стр. 96-98

Фиксированный валютный курс снижает возможности для манипуляции и спекуляции с национальной валютой, предоставляя участникам рынка возможность долгосрочного прогнозирования и планирования. В то же время Центральный Банк обязан поддерживать курс национальной валюты, для чего необходимы значительные резервы, которые со временем, как показывает опыт Бреттон-Вудской валютной системы, имеют тенденцию к истощению. Фиксированный режим валютного курса слабо приспособлен к противодействию внешним шоковым воздействиям.

Но возврат к фиксированным курсам является невозможным, ведь для этого необходимо согласие всех основных участников о взаимной фиксации валютных курсов. К тому же для режима фиксированных валютных курсов желательна надежная якорная валюта, по отношению к которой будут установлены паритеты валют. Доллар США с этой ролью не справится, а в выборе другой валюты участникам МВС будет сложно придти к единому мнению.

В новой мировой валютной системе предлагается сохранить право выбора государством режима валютного курса за исключением фиксированного. Взамен страны могут отдать предпочтение якорной валюте или валютной корзине в качестве механизма установления валютного курса, а также могут применять различные инструменты денежно-кредитной политики. Предпочтительным останется режим плавающего валютного курса.

#### *Место СДР и МВФ.*

Специальные права заимствования (СДР) создавались с целью сохранения действовавшей на тот момент Бреттон-Вудской валютной системы, в рамках Ямайской валютной системы СДР должны были выполнять функцию высоконадежного резервного актива и использоваться в расчетах. Однако поставленные цели не были достигнуты. Доля СДР ни разу не превысила 9% в общем объеме резервов центральных банков в семидесятых годах, а сейчас держится примерно на уровне 1%. Совокупный объем эмиссии СДР с момента появления достиг 43 млрд., что в совокупности с другими факторами является явно недостаточным для международного расчетного и резервного средства. De facto СДР выполняет две функции: квота в уставном капитале МВФ и право голоса и получения кредита в рамках квоты. Но для выполнения этих функций достаточно выпустить акции или паи уставного капитала международного валютного фонда. Поэтому логично было бы полностью отказаться от СДР.

Критика в адрес Международного валютного фонда звучит уже давно. Это связано с неспособностью фонда выполнять возложенные на него функции. Фонд должен способствовать стабильности мировой валютной системы и минимизации финансовых потрясений. Но, как показал опыт кризисов

в Азии, России, Латинской Америке, действия фонда, по мнению большинства экспертов, были некомпетентными. МВФ не только не способен предотвратить, но и преодолеть кризис. Финансовая поддержка оказывается слишком поздно и не в достаточных объемах, при этом условия не всегда оказываются приемлемыми для заемщиков. К тому же велика зависимость фонда от проводимого политического курса отдельных государств — участников фонда, прежде всего, США. В новой системе МВФ может сохранить роль главного института валютной системы, для чего необходима большая независимость фонда, квоты и голоса должны быть перераспределены заново. Кредитный инструментарий фонда может быть расширен, а условия предоставления кредитов должны стать приемлемыми для участников.

*Роль золота, национальных, региональных и общемировой валюты.*

Золото является основным активом любой валютной системы. От того, какая роль будет отведена золоту в мировой валютной системе, зависит устройство самой системы. Золото является неотъемлемой частью валютного порядка. В силу исчерпаемости и ограниченных запасов оно не может использоваться как основа мировой валютной системы.

Место национальных и региональных валют зависит от устройства валютной системы. В новой системе региональные валюты при прочих равных условиях будут иметь преимущество перед национальными. Скорее всего, свободно используемыми валютами будут евро, иена, юань, фунт стерлингов и, возможно, новые региональные валюты. Доллар США также будет частью валютной системы, но его роль будет ограничена. В отношении американской валюты большинство аналитиков, включая признанного эксперта в сфере валютных отношений — профессора экономики Гарвардского университета Джеффри Френкеля — солидарны во мнении, что доминирование доллара закончится к 2015 году. Ранее эксперты предполагали смену позиций не ранее 2020 года<sup>1</sup>.

Отказу от долларowego стандарта в валютной системе не может быть дана однозначная оценка. Положительным является тот факт, что система лишится необеспеченной и зависимой национальной валюты. При прочих равных условиях это снизит общий системный риск и будет способствовать стабильности мировой валютной системы. В то же время процесс смены валюты определяется рынком и носит хаотичный характер, поэтому не исключены перманентные кризисы вследствие неуверенности участников отношений и недостатка информации. Поскольку именно устойчивость и стабильность являются пер-

---

<sup>1</sup> Р. Кириллов. Последняя семилетка доллара. 31.03.2008. RBC Daily. <http://www.rbcdaily.ru>

воочередными требованиями к мировой валютной системе, способствовать их выполнению будет единая мировая валюта.

Автор теории оптимальных валютных зон Роберт Манделл в 2001 году предложил создать единую всемирную денежную единицу на основе доллара США, евро и иены, в отношении которой будет проводиться единая валютная политика, а сфера её обращения будет занимать более 60% мировой экономики<sup>1</sup>. Но в 2001 году доллар занимал более сильные позиции в мировой экономике. Сегодня доллар является дестабилизирующим фактором и не может использоваться в составе корзины.

Создание мировой валюты нежелательно на базе национальных валют. В роли претендента на роль мировой валюты предлагаются евро, юань, золото, интернет-деньги и даже гигабайты сетевого трафика, наиболее привлекательным претендентом является золото, но и оно не справится с возложенными функциями. Так мировые запасы золота центральных банков в 1 квартале 2008 года составили 26,5 тыс. т. Запасы коммерческих банков составили 29,8 тыс. т., следовательно, на банковский сектор приходится 56,3 тыс. т. золота или 1,8 млрд. тройских унций<sup>2</sup>. Если предположить, что 4/5 запасов удастся мобилизовать для единой мировой валюты по цене 1000 долл. за унцию, то обеспеченная золотом будет эквивалентная 1,44 трлн. долл. денежная масса мировой валюты, что недостаточно для удовлетворения растущих потребностей мировой валютной системы.

На пути создания единой мировой валюты можно выделить следующие препятствия: согласие и готовность большинства субъектов мирового хозяйства к введению мировой валюты; отсутствие институциональной основы; сложность в создании реальной стоимости валюты.

Готовность субъектов мирового хозяйства к введению единой валюты плохо поддается влиянию. Позитивное воздействие на нее могут оказать несовершенство действующей валютной системы, слабость и нестабильность ключевых валют и научное обоснование преимуществ новой системы.

Институциональную основу валютной системы следует развивать. В качестве примера может служить европейская банковская система, где была заново создана институциональная основа. Необходимо создать Центральный мировой банк (Central world bank, Central bank of the world economy или Global

---

<sup>1</sup> Нобелевский лауреат предложил ввести единую мировую валюту. 11.03.2001. Независимая газета. <http://news.ng.ru/2001/03/11/984304452.html>

<sup>2</sup> Всемирный совет по золоту: Запасы золота в мировом банковском секторе за 1 квартал 2008 г. снизились на 82,3 т. 26.03.2008. <http://www.quote.ru/commodities/news/2008/03/26/31874252.shtml>

bank). Его уставный капитал будет распределен между участниками соглашения в доле, не превышающей место страны в мировой экономике. Наряду с уставным капиталом, должна быть предусмотрена возможность продажи единой валюты в обмен на высоколиквидные и надежные активы, прежде всего, золото. Банк будет обладать исключительным правом эмиссии мировой валюты и проводить независимую валютную политику. Центральные банки стран сохраняют за собой права в отношении национальных валют и валютной политики. Не исключено взаимодействие банка с международными организациями, крупными компаниями и финансовыми центрами. Получение прибыли не может быть целью деятельности банка, полученная прибыль будет перераспределяться в пользу единой валюты, например, на покупку золотого обеспечения или других надежных активов. Для поддержания валютной системы необходимо также создание международной платежной системы.

Поскольку в основу мировой валюты (global currency — GC) не может быть заложена реальная стоимость, так как мировой банк не может производить экономические блага как национальная экономика, то внутреннюю стоимость валюты необходимо создавать искусственно. Для чего в нее первоначально будут включены следующие активы.

- Имущественный комплекс Центрального мирового банка и принадлежащих ему РКЦ, платежной системы, торговой площадки и филиалов. Не исключено создание в рамках банка исследовательских организаций. А также доли в международных организациях — МВФ, Всемирном банке.

- Активы банка будут пополняться за счет обмена эмитированной мировой валюты на золото и национальные валюты.

- Внутренняя стоимость валюты будет поддерживаться стабильностью новой валюты, спросом со стороны инвесторов и выполняемыми функциями. Необходимым условием при создании мировой валюты должно стать её участие в мировой торговле и установлении цен на ключевые товары. Для чего могут быть достигнуты договоренности с международными организациями, странами и, главное, мировыми финансовыми центрами. Например, цены на Лондонской бирже металлов и Чикагской товарной бирже устанавливаются в мировой валюте.

Созданная на названных принципах мировая валюта будет в полной мере соответствовать требованиям, предъявляемым к качественной валюте. А новая мировая валютная система будет базироваться на следующих постулатах.

- Страны имеют право выбора режима валютного курса. Рекомендующим является плавающий валютный курс, фиксированный валютный курс может использоваться в исключительных случаях при согласии ведущего института.

- МВФ сохранит роль основного института мировой валютной системы, его деятельность будет направлена на поддержание стабильности системы. В случае создания Центрального мирового банка фонд станет частью банковской системы.

- Долларовый и стандарт СДР будут заменены единой мировой валютой. Мировая валюта будет введена параллельно с существующими валютами, не исключен постепенный отказ от национальных валют в пользу мировой. СДР станут долей в Международном валютном фонде, произойдет отказ от выполнения СДР функций денег.

- Золото сохранит роль высоколиквидного актива и будет активно использоваться в роли обеспечения для мировой валюты.

- Будет создан Центральный мировой банк. Он станет институциональной основой новой мировой валютной системы и эмитентом единой мировой валюты.

В результате новая мировая валютная система, которая будет базироваться на названных принципах и единой мировой валюте, станет обладать большей стабильностью и устойчивостью, а введение единой мировой валюты позволит снизить риски на рынке, упростить ценообразование и совершение транзакций между экономическими субъектами разных государств.



*М. В. Матавина*  
аспирантка кафедры «Мировая экономика  
и международные валютно-кредитные отношения»

## РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ ПРИМЕНЕНИЯ ГЧП В РОССИИ

В начале третьего тысячелетия во всем мире разворачивается широкий поиск механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП).

В нашей стране принят целый ряд нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность, которую можно отнести к сфере государственно-частного партнерства. В частности, это законы «О концессионных соглашениях» (июль 2005 г.), «О внесении изменений в отдельные законодательные акты в связи с совершенствованием разграничения полномочий» (декабрь 2005 г.), «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ для государственных и муниципальных нужд» (июль 2005 г.), «Об автономных учреждениях» (ноябрь 2006 г.). Кроме того, в Госдуме обсуждаются проекты законов: «О государственных (муниципальных) некоммерческих организациях», «О реорганизации государственных и муниципальных учреждений, выполняющих работы в области образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, фи-

зической культуры, спорта и науки», которые предполагают, в том числе и создание механизмов регулирования государственно-частного партнерства. Однако для непосредственного внедрения в практику различных форм ГЧП необходимо принятие подзаконных актов на уровне Российской Федерации и ее субъектов, регулирующих актов отраслевых министерств и ведомств.

Наиболее значимые успехи по внедрению ГЧП достигнуты в жилищно-коммунальном хозяйстве и транспортной сфере. В настоящее время около 20 % рынка ЖКУ приходится на долю частных операторов. Они предоставляют услуги по тепло-, энерго-, водоснабжению и канализации более 10 миллионам россиян. Растет число долгосрочных договоров, заключенных частными операторами с муниципалитетами. Практикуется квазиконцессия, предусматривающая заключение двух соглашений инвестиционного и договора аренды. Такая схема позволяет частному оператору брать на себя инвестиционные обяза-

тельства и привлекать внебюджетные, нетарифные средства для развития коммунальной инфраструктуры.

Активно ведутся попытки внедрения методов и форм ГЧП в транспортной сфере. В настоящее время доля внебюджетных инвестиций в финансировании транспортного комплекса составляет около 40%. Остальные 60% обеспечиваются за счет бюджетных средств. Исходя из задач транспортной стратегии, в перспективе это соотношение должно измениться в сторону увеличения доли частных инвестиций, которая должна составлять не менее 60%.

В то же время, развитие ГЧП в транспортной системе России сдерживается рядом факторов:

- отсутствуют механизмы оценки, одобрения и контроля осуществления соответствующих соглашений;

- отсутствуют органы, специально уполномоченные на выполнение указанных функций на межведомственном уровне;

- не реализуется принцип «одного окна» при заключении соглашений.

- предусмотренные законодательством арендная и подрядная формы ГЧП позволяют привлекать частный капитал к решению ограниченного круга задач.

В реальном секторе экономики ГЧП имеет широкий спектр различных форм. Это, в первую очередь, разнообразные контракты, которые государство предоставляет частным ком-

паниям: на выполнение работ и оказание общественных услуг, на управление, на поставку продукции для государственных нужд, контракты технической помощи и т. д. Система краткосрочных контрактов достаточно широко используется в хозяйственной практике органов государственной власти и за рубежом, и в современной России.

Другой формой ГЧП являются арендные (лизинговые) отношения, возникающие в связи с передачей государством в аренду частному сектору своей собственности: зданий, сооружений, производственного оборудования. В качестве платы за пользование государственным имуществом частные компании вносят в казну арендную плату.

Соглашения о разделе продукции (СРП) — форма ГЧП, которая стала легитимной в 1995 году, после принятия федерального закона «О соглашениях о разделе продукции». СРП является таким договором, в соответствии с которым Российская Федерация предоставляет инвестору — субъекту предпринимательской деятельности «на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ, а инвестор обязуется осуществить проведение указанных работ за свой счет и на свой риск»<sup>1</sup>. Произведенная продукция подлежит разделу

<sup>1</sup> Федеральный закон № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». Ст. 2. П. 1.



между государством и инвестором в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела.

Еще одной широко распространенной в России формой ГЧП являются государственно-частные предприятия. Участие частного сектора в капитале государственного предприятия может предполагать акционирование (корпоратизацию) и создание совместных предприятий. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется при этом его долей в акционерном капитале. Чем ниже доля частных инвесторов в сравнении с государством, тем меньший спектр самостоятельных решений они могут принимать без вмешательства государства или учета его мнения.

Наконец, наиболее распространенной за рубежом формой ГЧП при осуществлении крупных, капиталоемких проектов являются концессии.

Широкие возможности использования всех этих форм имеются в комплексе отраслей производственной инфраструктуры (электроэнергетика, автомобильные и железные дороги, порты, аэропорты, трубопроводный транспорт, коммунальное хозяйство) Сегодняшнее состояние этого комплекса — источник возможных структурных, техногенных и иных кризисов и катастроф. Основные фонды крайне изношены. За последние 10-15 лет практически не осуществлялось инвестиций в развитие инфраструктуры, не строились новые мощности. Важ-

нейшими причинами такой ситуации являются:

1) недостаток бюджетных средств для обеспечения расширенного воспроизводства в отраслях инфраструктуры;

2) институциональная неготовность собственника (государства и муниципальных образований) к передаче определенных прав на инфраструктуру бизнесу (в первую очередь в рамках ГЧП);

3) высокие риски инвестирования в капиталоемкие объекты при отсутствии гарантий государства.

Модернизация построенной еще при советской власти производственной инфраструктуры, осуществление крупных проектов по строительству автомобильных и железнодорожных магистралей, портов, аэропортов, энергетических и коммунальных систем в России возможно только с привлечением отечественного и международного капитала на базе ГЧП. Другого рационального и к тому же хорошо проверенного в международной практике решения этой проблемы наше государство, испытывающее недостаток бюджетных средств, просто не сможет найти.

При этом необходимо отметить, что главное препятствие на пути развития концессий носит объективный характер: это отсутствие в России концепции управления государственной собственностью. Неясность в вопросах передачи части прав собственности от государства бизнесу, отсутствие законов о государственной собствен-

ности, о национализации и других важнейших нормативных актов обуславливают чрезвычайно высокие риски инвестирования частных средств в объекты принадлежащей государству инфраструктуры. Законодательное закрепление прав пользования объектами государственной собственности за частными компаниями в рамках концепции ГЧП (в первую очередь, концессий), предоставление правовых гарантий этим компаниям по возврату вложенных средств позволит значительно снизить риски частных инвестиций и активизировать процесс привлечения отечественного и зарубежного капитала в объекты государственной собственности.

Необходимо также вернуть в государственную собственность приватизированные в 1990-е годы объекты морских портов, аэропортов и других инфраструктурных отраслей (земля, причалы, терминалы и т. д.). А затем в соответствии с концепцией управления государственной собственностью их можно будет на конкурсной основе передать в концессию или оставить в государственном управлении.

Таким образом, можно сделать вывод, что в качестве публичной стороны партнерских отношений с частным бизнесом государство должно выполнять следующие задачи:

- анализ необходимости партнерских соглашений с частными бизнес-структурами в конкретных сферах экономики;
- выработка предложений и рекомендаций по проектам ГЧП;

- разработка ключевых характеристик проектов с позиций публичных интересов, подготовка и организация процедур отбора частных партнеров;

- разработка пакета документации для проектов, проведение переговоров и заключение соглашений с частными партнерами;

- контроль исполнения соглашений, отслеживание и обеспечение реализации публичных интересов в рамках партнерства;

- оценка выполнения частным партнером условий соглашения;

- выработка рекомендаций о продолжении или прекращении договорных отношений с частным партнером.

Значительный потенциал повышения эффективности проектов государственно-частного партнерства (в частности, концессий и государственных контрактов) заложен в конкурсном принципе отбора участников.

С точки зрения управленческих процессов становление ГЧП согласно предложенной схеме в каждом конкретном проекте проходит следующие стадии.

1. Первичное согласование интересов, определение приоритетной повестки.

2. Фиксация приоритетов в программном документе. Он должен иметь стратегический характер, продолжительный срок действия (3-5 лет и более), не должен кардинально меняться. В нем должны быть установлены сроки и ответственные органы. Он должен быть подкреплён целым

рядом подзаконных регламентов со строгим порядком реализации.

3. Формирование конкретных проектов на основе программы, но в полном соответствии с законом, который устанавливает, в том числе, порядок проведения конкурсов и т.п.

4. Фиксация результатов в договорах, имеющих специфическую судебную защиту.

Подобный механизм позволит решить следующие задачи.

Во-первых, это согласование стратегических интересов государства и бизнеса, которое происходит на этапе формирования программных документов. Во-вторых, четкое определение целей, которые фиксируются в программном документе. В-третьих, законодательно закрепляются прозрачные процедуры реализации конкретных проектов. В-четвертых, она дает особый статус проектам и их участникам, который также фиксируется в законе. В-пятых, также на основе закона происходит предоставление публич-

ных полномочий бизнесу (в законе). В-шестых, эта система направлена на учет текущих интересов государства и бизнеса в каждом конкретном проекте, что осуществляется на уровне контракта. В-седьмых, система обеспечивает стабильность и защиту интересов партнерства.

Реализация предлагаемого правового механизма ГЧП позволяет решить несколько задач.

1. Повысить эффективность взаимодействия государства и бизнеса.

2. Повысить эффективность использования государственных ресурсов.

3. Повысить эффективность исполнения государственных полномочий.

4. Повысить инвестиционную привлекательность российской экономики и отдельных регионов.

Однако необходимо отметить, что реализация самого механизма требует принятия соответствующих политических и правовых решений.





*Ю. К. Краснов,  
заведующий кафедрой правового обеспечения  
управленческой деятельности МТИМО(У),  
доктор юридических наук, профессор*

### ОЦЕНКА БИЗНЕСА: РОССИЙСКИЙ И МИРОВОЙ ОПЫТ (Размышления над новой книгой)

В 2008 г. вышло в свет второе издание книги Э. Кристофера Мерсера и Трэвиса У. Хармса «Интегрированная теория оценки бизнеса»<sup>1</sup>. Выход данной работы, подводящей определенные итоги в научном анализе этой сложной деятельности, позволяет поразмышлять о некоторых результатах и проблемах развития оценки бизнеса — как в мире, так и в России.

Первые упоминания об оценочной деятельности в России относятся к середине XIX в. Однако датой официального начала российской оценочной деятельности можно считать 8 июня 1893 г. В этот день появились «Высочайше утвержденные Правила оценки недвижимых имуществ» для обложения земскими сборами, разработанные под руководством министра финансов Витте, которые позволяли «произвести оценку недвижимых имуществ в губерниях, в коих введено высочайше утвержденное 12 июля 1890 года Положение о земских учреждениях...».

Однако после 1917 г. вместе с ликвидацией частной собственности на землю и имущество интерес к оценочной деятельности был утрачен. Правда, некая часть оценки трансформировалась в функции Бюро технической инвентаризации (БТИ) и земельного кадастра.

Возрождение оценочной деятельности в России датируется 1992-1993 гг., когда Минэкономразвития были утверждены первые 3 Федеральных Стандарта оценки. В настоящее время существуют 7 саморегулируемых организаций, объединяющих более 10 тысяч оценщиков<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Э. Кристофер Мерсер, Трэвис У. Хармс. Интегрированная теория оценки бизнеса. М.: Маросейка, 2008.

<sup>2</sup> <http://old.appraiser.ru/info/meet/10let/rezol.htm>

Опыт оценки, изложенный в монографии Э. Кристофера Мерсера и Трэвиса У. Хармса «Интегрированная теория оценки бизнеса», основан на практике не российского, а зарубежного бизнеса. И у этой практики есть чему поучиться.

Хотя, как известно, в европейских странах профессия оценщика возникла на заре XX в., но уже в 1977 г. произошло объединение оценщиков Европы и создание Европейской группы оценщиков основных фондов (TEGOVOFA). В 1981 г. был создан Международный комитет по стандартам оценки (IVSC) как всемирная организация оценщиков.

TEGOVOFA объединила в своих рядах 15 членов из Европейского сообщества и 15 членов из других стран Центральной и Восточной Европы как ассоциированных членов. Основные задачи этой организации — определение понятия «оценщик основных фондов», определение рыночной стоимости, иных видов стоимости, нерыночных видов стоимости, оценки при различных условиях и, конечно, сертификации оценщиков.

TEGOVOFA была преобразована в TEGoVA, ориентированную в основном на работу на рынке Европейского союза. Фактически TEGoVA определяет законодательство по оценке портфелей страховых компаний и по оценке собственности компаний, а также соотношение устойчивости европейских ипотечных банков.

Международный комитет по стандартам оценки был основан Королевским институтом чартерных сюрвейеров (RICS), Американским обществом оценщиков (ASA), профессиональными организациями из Австралии, Новой Зеландии, Малайзии, Индии, Канады. К этой организации также присоединилось большинство членов TEGOVOFA.

Основной целью Международного комитета по стандартам оценки было взаимодействие с Международной ассоциацией по стандартам бухгалтерской отчетности (IASB), созданной в 1975-1980 гг. Задачей Международного комитета по стандартам оценки фактически были гармонизация и учет мнения оценщиков при составлении стандартов финансовой отчетности. Основной целью МКСО стало доведение мнения оценщиков и лоббирование соответствующих интересов в таких организациях, как Международный валютный фонд, Организация экономического развития и сотрудничества, Мировой банк и Базельский банковский комитет. Основной задачей МКСО и на сегодняшний день является гармонизация профессиональных требований к оценщикам со стороны различных международных организаций.

Большим успехом Международного комитета по стандартам оценки является доведение своих интересов и лоббирование интересов оценщиков в Меж-

дународном комитете по стандартам финансовой отчетности (МСФО) в плане таких важных положений и концепций оценки, как рыночная стоимость, а также согласование этих концепций с концепциями, используемыми в бухгалтерской и финансовой отчетности.

В 2002 г. Европейский союз выдвинул обязательные требования ко всем публичным компаниям, акции которых обращаются на фондовом рынке, ввести с 2005г. обязательную финансовую отчетность по стандартам МСФО.

На сегодняшний день фактически существуют два вида бухгалтерских стандартов — это ГААР — стандарт США для отчетности американских компаний и МСФО, применяемый в других странах. Развитие Международных стандартов финансовой отчетности всегда было тесно связано с американским ГААР. Если говорить о работе оценщиков в мировом масштабе, то, конечно, они опираются на стандарты Международного комитета по стандартам оценки.

Насколько опыт российских оценщиков соответствует стандартам международных организаций — еще один вопрос, на который позволяет ответить книга Э. Кристофера Мерсера и Трэвиса У. Хармса.

Как известно, в современной экономике оценка бизнеса (предприятия) является одним из основных инструментов на рынке услуг по сопровождению сделок с капиталом, который помогает инвестору избежать риска. Динамично развивающийся рынок купли-продажи предприятий и инвестирования диктует необходимость своевременного получения полноценных сведений об объекте купли-продажи еще на стадии принятия решения о заключении сделки.

В настоящее время процесс оценки — результат определения стоимости фирмы, иного бизнеса. Правда, смысл стоимости меняется в зависимости от ситуации. Вот некоторые из распространенных вариантов:

- а) обоснованная рыночная стоимость (Fair market value);
- б) обоснованная стоимость (Fair value);
- в) инвестиционная стоимость (Investment value);
- г) действительная стоимость (Intrinsic value);
- д) стоимость действующего предприятия (Going concern value);
- е) ликвидационная стоимость (Liquidation value);
- ж) балансовая стоимость (Book value)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> См.: Экономико-математический словарь // <http://slovari.yandex.ru/dict/lop/lop-1033.htm?text=%D0%BE%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%B0>

Даже этот перечень определений стоимости, применяющихся в разных ситуациях и для разных целей, показывает, сколь сложна задача оценки. Естественно, что она за последние десятилетия развилась в разветвленную область экономической науки, широко использующую количественные, в том числе математические, методы. Выработаны многочисленные методики оценки, разного рода коэффициенты и нормативы, накапливаются массивы данных для типизации и сравнения оцениваемых объектов, которыми могут быть как стоимость целых фирм и предприятий, так и стоимость долей собственности, принадлежащих отдельным акционерам, и, наконец, стоимость отдельных акций.

При всем многообразии методов и подходов к оценке можно сформулировать принцип, разделяемый, по-видимому, большинством оценщиков: фирма (бизнес) стоит столько, сколько составляет сегодняшняя стоимость будущих выгод, которые этот бизнес принесет своему владельцу или владельцам; при этом каждая выгода дисконтируется к сегодняшней стоимости по дисконтной ставке, отражающей степень риска (уровень неопределенности) того, что эти выгоды не будут реализованы. Проще говоря, нет смысла покупать бизнес, если он не окупится в приемлемый срок. Этот принцип реализуется в конкретных методах оценки: капитализации и дисконтирования будущих доходов, оценочных мультипликаторов (иногда их называют стоимостными коэффициентами) и в др.

Книга Э. Кристофера Мерсера и Трэвиса У. Хармса «Интегрированная теория оценки бизнеса» является одной из немногих работ, отвечающих не только на вопрос «как?», но и на вопрос «почему?». В ней представлены основные взаимосвязи оценочных исследований стоимости бизнеса, от согласованного анализа которых зависит целостность выполняемых оценщиками работ. Книга позволяет еще раз оценить устоявшиеся схемы и процедуры в сфере оценочной деятельности. Одной из концептуальных основ этой теории является положение о четырех уровнях стоимости бизнеса. Исходный элемент четырехуровневой схемы формирования стоимости — оценка ликвидной миноритарной доли собственности публичных компаний.

В России за последние годы также накоплен определенный опыт оценочной деятельности, который позволяет утверждать, что подходы к оценке, описанные в книге Э. Кристофера Мерсера и Трэвиса У. Хармса, не являются для нас чем-то абсолютно новым.

Сформирована система государственного регулирования оценочной деятельности, основанная на Федеральном законе «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и включающая контроль за соблюдением оценщиками профессиональных требований и условий, стандарты оценки и методические рекомендации, требования к образованию специалистов.

Развиваются саморегулируемые организации оценщиков. Налажено их взаимодействие с Минэкономразвития России по всему спектру проблем развития рынка оценки. Появляется первый опыт взаимодействия саморегулируемых организаций оценщиков с различными группами потребителей услуг по оценке; формируются предпосылки для создания системы саморегулирования рынка оценочных услуг. Осуществляется взаимодействие с международными профессиональными объединениями оценщиков — с Международным комитетом по стандартам оценки и Европейской группой ассоциаций оценщиков. Представительство российских оценщиков в этих организациях, постоянный обмен информацией, перевод Международных и Европейских стандартов оценки, участие в международных научных конференциях содействует развитию национальной системы оценки в России, а также согласованности в развитии оценки в странах СНГ.

Саморегулируемыми организациями оценщиков приняты стандарты профессиональной деятельности, документы об этике бизнеса оценщика, о проведении контроля качества профессиональной деятельности оценщиков, входящих в ту или иную саморегулируемую организацию. Предприняты шаги к объединению ряда саморегулируемых организаций оценщиков в Национальный Совет<sup>1</sup>.

Развивается методологическая база оценки, учитывающая международный опыт, а также особенности развития экономики и правового регулирования в России. Минэкономразвития России, с целью совершенствования стандартов оценки, утверждены методические рекомендации об определении рыночной стоимости интеллектуальной собственности, земельных участков, права аренды земельных участков. За последние годы в России издано большое количество научной и учебной литературы по оценке. Все вместе это способствует преодолению методического вакуума в оценочной деятельности.

В настоящее время подготовка, профессиональная переподготовка, повышение квалификации оценщиков осуществляются более чем в 70 расположенных на всей территории Российской Федерации образовательных учреждениях, прошедших согласование базовых образовательных программ в Минимущество России. Развитие обучения оценщиков, соответствующий передовой опыт активно обсуждаются в рамках работы секции оценки Учебно-методического объединения (УМО) специальности «Финансы и кредит».

Опыт оценки формируется в России в ходе реорганизации крупных имущественных комплексов с участием международных и российских оценочных компаний.

---

<sup>1</sup> Резолюция конгресса «10 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы». Москва, 5 июня 2003г. // <http://old.appraiser.ru/info/meet/10let/rezol.htm>



Многосторонний анализ наиболее эффективного использования различных объектов, проводимый в ходе работы оценщиков, применение различных методик оценки способствуют в целом росту культуры оценки и управленческих решений в сфере экономики. Специалисты, обладающие знанием технологии оценки, являются интеллектуальным капиталом, необходимым для осуществления экономических преобразований.

Вместе с тем востребованность оценки предъявляет растущие требования к качеству работы оценщика. Решение этой ключевой для рынка оценки задачи в ближайшие годы возможно при тесном взаимодействии государства, саморегулируемых организаций оценщиков, образовательных учреждений, потребителей оценочных услуг<sup>1</sup>.

Что в этой области необходимо еще сделать?

**Развитие информационного обеспечения оценочной деятельности.**

Одним из необходимых условий проведения качественной оценки является наличие достаточной и достоверной информации об объекте оценки и о рынке, к которому он относится. Для кардинального улучшения информационного обеспечения оценочной деятельности необходимо следующее:

— последовательное внедрение в России Международных стандартов финансовой отчетности и Международных стандартов оценки;

— в рамках реализации федеральной программы «Электронная Россия» разработка механизма и регламента доступа оценщиков к информации, используемой для оценки;

— в целях формирования достоверной исходной информации для проведения оценки создание и развитие специализированных баз данных различных групп объектов оценки. Формирование таких баз и предоставление информации оценщикам целесообразно проводить частными организациями на коммерческой основе, при этом основные требования к ведению таких баз (первичные источники информации, частота обновления информации, архивирование данных и т.д.) могут быть утверждены на государственном уровне, а со временем — на уровне саморегулируемых организаций оценщиков;

— в целях улучшения качества оценки совершенствование системы регистрации сделок, повышение «прозрачности» сведений об условиях совершения сделок.

**Развитие методической базы оценки.** Методология оценочной деятельности аккумулирует правоприменительную практику, достижения экономической теории, передовой опыт прикладного экономического анализа и в этой

---

<sup>1</sup> Резолюция конгресса «10 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы». Москва, 5 июня 2003г. // <http://old.appraiser.ru/info/meet/10let/rezol.htm>

связи имеет важное значение как для оценщиков, так и для повышения культуры управленческих решений в России. Для развития методологической базы оценки необходимо:

- Привлечь саморегулируемые организации оценщиков, образовательные и научные учреждения, а также потребителей оценочных услуг. Целесообразно согласование саморегулируемыми организациями оценщиков единого плана разработки методических рекомендаций. После широкого обсуждения методические рекомендации должны утверждаться Минэкономразвития России и Национальным Советом.

- При подготовке новых учебников и учебно-методических пособий по оценке учитывать изменения международных стандартов; саморегулируемым организациям целесообразно сформировать перечень рекомендованных учебников и учебных пособий по различным направлениям оценочной деятельности.

- Определить механизм финансирования выбранных научных исследований в оценочной деятельности, а также разработки методических рекомендаций.

- Обеспечить внесение по мере развития рынка оценки дополнений в стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности.

**Развитие образования оценщиков.** Необходимо качественное совершенствование профессионального образования оценщиков:

- взаимодействие образовательных учреждений и саморегулируемых организаций оценщиков по вопросам качества образования;

- участие саморегулируемых организаций оценщиков в проведении рейтинга образовательных учреждений;

- создание системы повышения квалификации преподавательского состава;

- продолжение развития дистанционного обучения оценщиков;

- координация деятельности учебно-методических объединений специальностей, по которым осуществляется подготовка оценщиков;

- разработка механизма по продвижению российской системы подготовки специалистов-оценщиков в страны СНГ, обучения граждан СНГ в российских образовательных учреждениях<sup>1</sup>.

**Совершенствование законодательства.** В целях совершенствования российского законодательства в области оценки необходимо:

---

<sup>1</sup> Резолюция конгресса «10 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы». Москва, 5 июня 2003г. // <http://old.appraiser.ru/info/meet/10let/rezol.htm>

— В законе «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» расширить понятие оценочной деятельности и перечень объектов оценки.

— Провести гармонизацию действующих законов, затрагивающих вопросы стоимостной оценки, с законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Особенно это касается используемой терминологии и описания процедур определения стоимости.

— Устранить дублирование различными федеральными органами исполнительной власти функций методического обеспечения оценки стоимости, формирования требований к деятельности оценщиков, осуществления контроля за результатами деятельности оценщиков.

**Развитие саморегулируемых организаций оценщиков.** Саморегулируемым организациям оценщиков целесообразно определить направления консолидации деятельности, в том числе по вопросам разработки единых стандартов и методических рекомендаций по оценке, информационного обеспечения оценочной деятельности, осуществления сертификации оценщиков, профессиональной этики, проведения экспертизы и по другим вопросам, требующим единых для рынка оценки решений.

Важными направлениями деятельности саморегулируемых организаций являются:

— совершенствование системы контроля качества работы членов саморегулируемых организаций и проведения экспертизы оценочных работ;

— антидемпинговые мероприятия;

— формирование системы информирования заказчиков оценочных услуг о состоянии рынка оценки;

— участие в разработке и совершенствовании методик проведения рейтингов оценщиков;

— разработка системы справочной информации по различным параметрам, применяемым при оценке стоимости (отраслевым коэффициентам систематического риска, коэффициентам капитализации, мультипликаторам, ставкам роялти);

— проведение научно-практических конференций по актуальным вопросам практики оценочной деятельности;

— осуществление анализа новых методических решений в оценочной деятельности и формирование рекомендаций по их применению;

— создание эффективного механизма взаимодействия саморегулируемых организаций оценщиков и потребителей оценочных услуг по системным вопросам совершенствования оценочной деятельности;

— совместно с Минэкономразвития России, Высшим арбитражным судом и Верховным судом Российской Федерации организовать работу по постоянному мониторингу судебной практики по вопросам оценочной деятельности.

**Развитие саморегулируемого рынка оценки.** Рынок подразумевает взаимодействие продавцов и потребителей. Регулирование цивилизованного рынка должно основываться на согласовании интересов оценщиков и потребителей оценочных услуг по решению системных проблем оценочной деятельности.

Продуктивным является развитие практики третейских судов.

Целесообразным является участие крупнейших потребителей оценочных услуг в финансировании актуальных для их хозяйственной деятельности методических разработок по оценке; формирование прозрачных механизмов конкурсного отбора оценщиков при реализации крупных проектов — как по заказу государственных органов, так и корпоративных клиентов.

Международное сотрудничество. Важной работой для развития оценочной деятельности в Российской Федерации является взаимодействие российских и международных организаций оценщиков<sup>1</sup>.

Реализация предлагаемых мер развития оценки стоимости, направленных на повышение ее качества, более широкое использование механизмов управления стоимостью для определения оптимальных управленческих решений в сфере экономики внесут заметный вклад в реализацию задачи увеличения темпов экономического роста в России.



---

<sup>1</sup> Резолюция конгресса «10 лет оценочной деятельности в России. Итоги и перспективы». Москва, 5 июня 2003г. // <http://old.appraiser.ru/info/meet/10let/rezol.htm>

**ВЕСТНИК  
ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ**



Обложка *худ. В.А. Селин*  
Компьютерное  
макетирование и верстка *Е.А. Волошина*  
Выпускающий редактор *Л.Н. Власенко*  
Научный редактор *И.Ю. Рузавина*

Подписано в печать 31.07.2008 г.  
Формат 70 x 100/16. Печать офсетная.  
Гарнитура Academy  
Бумага офсетная № 1. Печ. л. 12,0.  
Тираж 995 экз.  
Заказ № \_\_\_\_\_



Отпечатано в типографии КДУ

Тел./факс: (495) 939-57-32

E-mail: [press@kdu.ru](mailto:press@kdu.ru)

---

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

---

---

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

---